مبادئ علم الاقتصاد

الدكتور
محسن حسن المعموري



مبادئ علم الاقتصاد

الدكتور
محسن حسن المعموري

بسم الله الرحمن الرحيم

إهداء

الشكر والحمد لله الذي أعانني على إتمام هذا الكتاب كي اهديه إلى الباحثين وجميع طلبة العلم والمعرفة في أمتي " خير أمة أخرجت للناس".

الدكتور محسن حسن المعموري

المحتويات

المقدمـة

تواجه جميع دول العالم مشاكل وتحديات متعددة ذات صبغة اقتصادية. وبالتالي، فمن الأهمية التعرف على طبيعة هذه المشاكل وتفهمها والعمل على تقديم الحلول المناسبة لها فنحن اليوم في عصر العولمة الاقتصادية ، عصر اتفاقيات التجارة الدولية ، والسنين المقبلة ستشهد تغيرات كبيرة جدا . ولذا فمهم لك أن تعرف كيف تستثمر مواردك وأموالك بطريقة علمية صحيحة فكلما تطور الزمان كلما تعقدت الأمور أكثر وأكثر وصارت الاجتهادات الفردية الغير مبنية على أسس علمية أبعد وأبعد عن الحل الأصوب بل وعن الصواب عموما .. ومن المشاكل الواجبة العلاج ووضع الحلول العلمية لها هي مثلا :

البطالة، التضخم، الركود الاقتصادي، الانتعاش الاقتصادي، الفقر، التقدم والتخلف الاقتصادي، التنمية الاقتصادية، النمو الاقتصادي.

وفي سلم اولويات علم الاقتصاد، بشكل عام، هو محاولة إيجاد الحلول المناسبة لهذه المشاكل من جهة، وكذلك السعي نحو تجنب الوقوع فيها، من جهة أخرى.

من جانب آخر، يقوم علم الاقتصاد بدراسة سلوك المستهلك ومحاولة تفسير قيام المستهلك بعملية إشباع حاجاته ورغباته اللامحدودة. وكذلك دراسة سلوك المنتج وتفسير قيامه بعملية الإنتاج من أجل تحقيق الربح. لان مشكلة الندرة النسبية للموارد قادت إلى مشكلة أخرى ألا وهي مشكلة الاختيار : وهي أنه لما كانت الموارد الاقتصادية محدودة بالنسبة للشخص أو المجتمع ولا تستطيع أن تلبي كل حاجاته في زمن معين ومكان معين , فيجب على الإنسان أن يختار ما هي الحاجات التي يريد أن يشبعها أولا .

وعلم الاقتصاد هو العلم الذي يتناول موضوع الاختيار من بين البدائل المتوفرة وذلك في إطار الإمكانيات والموارد المتوفرة في الاقتصاد مثل (العمل، الأرض، رأس المال، و المنظم) لإنتاج أكبر قدر ممكن من الحاجات و الرغبات الإنسانية. فعلم الاقتصاد هو العلم الذي يدرس كيفية إشباع و تحقيق أكبر قدر ممكن من الحاجات الإنسانية اللامحدودة عن طريق استخدام الموارد الاقتصادية النادرة.

ينقسم علم الاقتصاد إلى ما يلي :

اولا) الاقتصاد الجزئي

الذي يختص بدراسة سلوك المستهلك والمنتــج والسوق، بمعنى دراسة التحليل الاقتصادي الجزئي للسلوك الاقتصادي للعناصر الاقتصادية (بما فيهم

الأفراد والشركات) وطريقة تفاعلهم من خلال الأسواق الفردية، وندرة الموارد، والأنظمة الحكومية. السوق هنا قد تشمل السلعة المنتجة كالذرة على سبيل المثال، وقد تكون خدمة من قلب الإنتاج كالبناء مثلاً. هذا التحليل يقوم على نظرية دراسة مجموع كميات الطلب من قبل المشترين وكميات العرض من قبل البائعين عند كل نقطة سعر محتمل للوحدة المنتجة. وانطلاقاً من دراسة كل من العرض والطلب بشكل غير منفصل يتوصل التحليل الاقتصادي الجزئي لتوصيف الكيفية التي تصل بها السوق إلى حالة التوازن الاقتصادي للسعر والكمية، أو الاستجابة لمتغيرات السوق عبر الزمن. وهذا ما يطلق عليه في الشائع تحليل دراسة العرض والطلب.

اما هيكلية السوق مثل سوق المنافسة الكاملة وسوق الاحتكار تعتبر هنا من العوامل المؤثرة على درجة كفاءة السوق. هذا وينطلق مفهوم التحليل من فرضية مبسطة بأن سلوك الأسواق الأخرى يبقى ثابتاً وهذا ما يطلق عليه تحليل التوازن الجزئي، أما نظرية تحليل التوازن العام تسمح بالتغيرات في مختلف الأسواق بما فيها حركة السوق وتفاعلها تجاه التوازن الاقتصادي.

ثانيا) والاقتصاد الكلي

ومجاله هو توضيح تأثير العوامل الاقتصادية على اقتصاد الدول، كتأثير الدخل القومي ومعدلات التشغيل (معدلات التوظيف)، وتضخم الأسعار، ومعدل الاستهلاك الكلي ومعدل الإنفاق الاستثماري ومكوناته. كما يدرس التحليل الاقتصادي الكلي تأثيرات كل من السياسة النقدية والسياسة المالية المتبعة في البلد. ومنذ ستينات القرن العشرين، أخذ التحليل الاقتصادي الكلي يأخذ منحى أكثر تكاملاً، وبرزت فيه نماذج جديدة كتحليل القطاعات على أساس جزئي، رشد اللاعبين الاقتصاديين، الاستخدام الكفء لمعلومات السوق، المنافسة غير الكاملة. التحليل الاقتصادي الكلي يهتم أيضاً بالعوامل ذات التأثيرات طويلة الأجل على الاقتصاد ونمو الدخل القومي. وكمثال على هذه العوامل هو تراكم رأس المال، التطور التكنولوجي (التقني)، ونمو قوة العمالة.

إن الموارد الاقتصادية متوفرة ولكن بكميات محدودة. فالعمل أو رأس المـال أو الأرض أو المنظم (عناصر الإنتاج) متوفرة بكميات لا يمكن من خلالها إشباع كل الرغبات و الحاجات الإنسانية اللامحدودة. إذن فمفهوم الندرة يوضح أننا لن نستطيع إشباع جميع حاجاتنا و رغباتنا الإنسانية اللانهائية.

إن مشكلة الندرة تقودنا إلى ضرورة القيام بعملية الاختيار من بين البدائل الموجودة (ماذا ننتج؟ كيف ننتج؟ لمن ننتج؟). فعندما نقوم باختيار بديل معين (إنتاج سلع غذائية أكثر على حساب إنتاج سلع كمالية مثلاً) فإننا نقوم بعملية تضحية بوحدات معينة من سلعة (عدم إنتاج سلع كمالية) في سبيل إنتاج وحدات إضافية من السلعة الأخرى (السلع الغذائية).

إذن, فعلم الاقتصاد يتناول **المشكلة الاقتصادية** والمتمثلة في ندرة الموارد الاقتصادية، لا محدودية الحاجات و الرغبات الإنسانية، وما يترتب على ذلك من عملية الاختيار من بين البدائل وتكلفة الفرصة البديلة الناجمة من اتخاذ قرار اقتصادي معين على حساب القرارات الأخرى.

إن هذا الكتاب الذي قمت بأعداده ليس فيه أكثر مما في غيره من كتب مبادئ الاقتصاد، ولكنه ليس تقليديا، بل تم إعداده ليلبي حاجات وفهم مبادئ علم الاقتصاد من قبل الطلبة المختصين و الغير مختصين في علم الاقتصاد.

وفي الختام اود ان اوجه جزيل شكري وامتناني للأستاذ الفاضل الدكتور زكريا مطلك الدوري لمساندته وبيان توجيهاته بشان اخراج هذا الكتاب الى حيز الوجود

وأرجو من الله أن يوفقني في مسعاي خدمة لطالبي العلم...والمتلقين بمختلف مشاربهم وآرائهم والله من وراء القصد.

الفصل الاول
مجالات علم الاقتصاد

المبحث الأول: المدخل إلى علم الاقتصاد Basics of economics

يهتم علم الاقتصاد بدراسة السلوك الاقتصادي للأفراد والمجتمعات كالإنتاج والاستهلاك والادخار وتبادل السلع والخدمات, وبالتالي فهو يتصل بكل جوانب الحياة ويتميز بالعمومية والإحاطة ...وينتمي علم الاقتصاد إلى العلوم الاجتماعية, كعلم الاجتماع وعلم النفس وعلم السياسة،... الخ.

يختص علم الاقتصاد (**علم الاقتصاد ، ساميلسون و نوردهاوس ،ص15 ،2006**) بدراسة الأمور الآتية:

1. ما هي السلع والخدمات التي ينتجها المجتمع. أي ما هي السلع والخدمات التي يجب على المجتمع أن ينتجها وفقاً لموارده الاقتصادية المتاحة والتي تتميز بالندرة النسبية الأمر الذي يقتضي المفاضلة بين الاستخدامات البديلة من خلال آليات السوق.
2. بأي طريقة يتم الإنتاج فهناك طرق إنتاجية متعددة مثل:
   أ. طرق إنتاجية كثيفة العمالة.
   ب. طرق إنتاجية كثيفة رأس المال.
   ج. طرق إنتاجية كثيفة التكنولوجيا .
3. كيفية توزيع الإنتاج بين أفراد المجتمع: أي كيفية توزيع الناتج القومي من السلع والخدمات بين عناصر الإنتاج المشاركة في العملية الإنتاجية، كالعمال، ملاك الأراضي، أصحاب رأس المال، التنظيم، وقد شهد العالم العديد من الأنظمة الاقتصادية أهمها:-

أ. النظام الرأسمالي الذي يقوم علي أساس الحرية المطلقة للأفراد في ممارسة النشط الاقتصادي والحد من الملكية العامة ودور الدولة.

ب. النظام الاقتصادي الاشتراكي والذي يركز علي الملكية الجماعية لعناصر الإنتاج ودور الدولة في قيادته.

4 . ما مدى الكفاءة التي تستخدم بها الموارد الاقتصادية، إي ما إذا كان الإنتاج يتم بطريقة كفئة ويوزع أيضاً بكفاءة.

5 . هل موارد المجتمع موظفه توظيفاً كاملاً.

6. هل الطاقة الاقتصادية تنمو بصورة مطردة مع الزمن أم أنها تظل ثابتة.

وكون النظام الاقتصادي المعاصر معقداً فان **النظرية الاقتصادية** تتمثل بمجموعة من الاتجاهات والمدارس، كما إن الأجزاء المكونة للنظرية الاقتصادية وما دتها يمكن أن تحدد وفق مؤشرين أساسيين:

المؤشر الاول) النظرية الاقتصادية تتطور مع تطور المجتمع. فالاقتصاد والنظريات الاقتصادية تتطور مع تتطور العلاقات الاقتصادية الفعلية.

المؤشر الثاني) تعقد العلاقات الاقتصادية وظهور موديلات(نماذج) اقتصادية جديدة تولد تمايزاً في النظرية الاقتصادية وبروز اتجاهات ومدارس اقتصادية جديدة. أي تولد نظرية تسمى النظرية المعاصرة .

فالنظرية الاقتصادية المعاصرة

هي منظومة علوم اقتصادية يجمعها موضوع مشترك (عام) هو العلاقات الاقتصادية. ولكل جزء من أجزاء النظرية الاقتصادية مادة بحثها الخاصة وهي:

1. نظرية الاستخدام العقلاني (الفعال) للموارد المحدودة، وموضوعها تحليل أداء العلاقات الاقتصادية على المستوى الجزئي(الاقتصاد الجزئي) والكلي (الاقتصاد الكلي).
2. النظرية الاقتصادية – الاجتماعية وموضوعها تحليل الاقتصاد كنظام اقتصادي– اجتماعي، تحليل النظام الاقتصادي ونماذج الاقتصاد.
3. النظرية الاقتصادية المؤسساتية التي تدرس العلاقات الاقتصادية – التنظيمية وترابط المؤسسات الاقتصادي وغيرها وتأثيرها على تطور النظام الاقتصادي.
4. . تاريخ النظرية الاقتصادية. النظرية الاقتصادية هي علم نظري عام عن الاقتصاد خلافاً للعلوم الاقتصادية الجزئية التي تدرس مشاكل اقتصادية قطاعية، التي تستند إلى الاستنتاجات العامة للنظرية الاقتصادية.

وهنا يبرز التساؤل التالي: إذن كيف سيكون التحليل الاقتصادي جراء الأفعال الاقتصادية المتعددة ، وما هو منطق علم الاقتصاد في مجاله؟ .

1. في اقتصاد السوق Economics market

غالباً ما تقيم المنافع بالشكل النقدي وتأخذ شكل تدفقات نقدية أو موارد، بينما تأتي النفقات بشكل إنفاق وبالتالي فالنتيجة من الفعل الاقتصادي هي الفرق بين الموارد والنفقات أي هي الدخل. ولذلك فان عقلانية سلوك العملاء الاقتصاديين تكمن في تعظيم المداخيل من النشاط الاقتصادي. وعندما يشارك العميل في أنواع نشاط مختلفة تأخذ النتائج أشكال مختلفة. ويميز عادة بين فعالية الموارد عندما

تقارن النتيجة بأحد عوامل الإنتاج المستخدمة (العمل، الرأسمال، المواد) ، والفعالية العامة عندما تقارن النتائج بالنفقات العامة للوحدة الاقتصادية.

2. أما في مجال التحليل الحدي Marginal analyses

فلا يكفي رؤية الظاهرة الاقتصادية في شكلها النهائي و إنما في تطورها وتغيرها. هذا يتطلب تقييم ليس الظواهر فحسب وانما تغيراتها أيضا. في هذه الحالة تحدد عقلانية العميل الاقتصادي في سياق متابعة النشاط الاقتصادي (للعمليات) بمقارنة تغير المنافع مع تغير النفقات في الفعل الاقتصادي المحدد. فلا يتم مقارنة المنفعة العامة مع النفقة العامة فقط وإنما أيضاً المضافة في هذه العملية وبالتالي المنفعة الحدية مع النفقة الحدية بحيث تتفوق المنفعة على النفقة فان النتيجة من هذه العملية تكون إيجابية، عندها لا ينبغي أن يتوقف العميل الاقتصادي(المستهلك) عن العمل إلى أن تتساوى المنفعة الحدية مع النفقة الحدية. في هذه الحالة فقط يكون المستهلك قد عظم منفعته بتحقيق الهدف.

3- منطق علم الاقتصاد Economics logical

هنا سؤال يطرح نفسه : كيف يقوم الاقتصاديون بأداء اعمالهم ؟؟

ان الاقتصادين يستعينون بالمنهج العلمي في فهمهم لطبيعة الحياة الاقتصادية ، ويكون ذلك بمراقبتهم للمؤشرات الاقتصادية ، والاعتماد على الاحصائيات وما مؤشر في السجلات التاريخية ، وغالبا ما يعتمد علم الاقتصاد على التحليل والنظرية ، حيث تسمح المناهج النظرية للاقتصادين بتبني اراء اكثر تعميما ، مثل ما يتعلق بمزايا التجارة الدولية ، والتخصص Specialization او عوائق التعريفات الجمركية ، وحصص الاستيراد المقننة .

فضلا عن اعتماد الاقتصادين على الاقتصاد القياسي Econometrics ، الذي يقوم باستخدام الادوات الخاصة بالإحصاء .

4- **مشكلات المنظومة الاقتصادية** : تكمن هذه المشكلة في الاسئلة الثلاثة التالية **:** **(ماذا؟ وكيف ؟ولمن؟what ,how and for whom).**

أ- ماهي السلع التي يتم انتاجها ؟ وما هو مقدارها ؟

ب- كيف يتم انتاج السلع والخدمات ؟

ج- لمن يتم انتاج هذه السلع والخدمات ؟من الذي يجني ثمار النشاط الاقتصادي؟ وماذا عن الدخل ؟وكيف يتم توزيع الناتج القومي National product بين مختلف افراد المجتمع ؟

ازاء ما تقدم من تساؤلات يمكننا النظر**(P.A.Samuelson,p8,2006 Economics,)** الى الاقتصاد من زاويتين، زاوية **الاقتصاد الايجابي** والذي يعني

بمسائل، لماذا الطبيب بأخذ اجرا اعلى مما يتقاضاه حارس في دائرة حكومية ؟هل تؤدي التجارة الحرة الى زيادة اجور اغلب المواطنين في امريكا وأروبا أو خفضها ؟ما هو اثر الكومبيوتر على الانتاجية ؟وان هذه التساؤلات يمكن حلها بالاعتماد على التحليل والادلة القائمة على التجارب .

اما **الاقتصاد المعياري** ، فهو يشتمل على قواعد المبادئ الاخلاقية وقواعد العدل، وهو يحاول (أي الاقتصاد المعياري) الاجابة على الاسئلة مثل ، هل يجب زيادة نسبة البطالة لضمان الاقلال من سرعة التضخم في الاسعار ؟ ان هكذا نوع من الاسئلة عادة ما يعتمد على المداولات السياسية التي تصل بدورها الى اتخاذ القرارات السليمة .

المبحث الثاني : المدارس الاقتصادية Economic schools

1. المدرسة الكلاسيكية:-

(أعلامها: كيناي، سميث، ريكاردو، ماليتوس، فاليراس)، ويختلف هؤلاء في نظراتهم إلى القضايا الاقتصادية فهم يبنون نظريتهم على أساس أن الاقتصاد بطبيعته هو اقتصاد المنافسة الحرة(**Economics , 4th ed., Oxford University Press.2004**) وكل خرق لهذا المبدأ يكون ناجماً عن عوامل خارجية لا تمت بصلة للطبيعة الاقتصادية.ولكون ان :

- الأسعار مرنة بالمطلق أي تغيير في المدى القصير ارتفاعاً وانخفاضاً.
- العملاء الاقتصاديون يتصرفون بشكل عقلاني انطلاقاً من سعيهم لتعظيم المنفعة (الربح).

- تقسيم الاقتصاد إلى قطاعين: قطاع نقدي وقطاع فعلي. و أسواق القطاع الفعلي تكون متوازنة لا قيمة خاصة مستقلة للنقود بل هي أداة تداول فقط.
- الاقتصاد هو نظام ذاتي التنظيم بواسطة عوامل تنظيم تلقائية وخاصة الأسعار وسعر الفائدة والأجرة المرنة.
- الدور الأساسي في موديل "الطلب الإجمالي – العرض الإجمالي" يعود للعرض الإجمالي.
- التوازن يتم في ظل التشغيل الكامل ولذلك يتحدد العرض الإجمالي عند المستوى الطبيعي (حيث الدخل القومي هو الدخل من التشغيل الكامل).
- يتحدد مقدار العرض الإجمالي من قبل عوامل الإنتاج المتوفرة والتكنولوجيا.

2. المدرسة الكينزية Keynesian school :

مبادئ المدرسة الكنيزية ، مؤسس هذه المدرسة الاقتصادي البريطاني جون مينارد كينز John Maynard Keynes ، وهي نفي كامل لمبادئ المدرسة الكلاسيكية، و تبرير هذه المدرسة لمبادئها **(Economics of the Public Sector, 3rd ed,2000)** هو:

1. ان الاقتصاد ليس اقتصاد المنافسة الحرة، وان عدم كمال أسواق العمل والسلع ليس نتيجة فعل عوامل خارجية بل هو ميزة للرأسمالية.
2. الأسعار ليست مرنة من جراء سلوك العملاء الاقتصاديين والمؤسسات الحكومية.
3. العملاء الاقتصاديون لا يتصرفون بشكل عقلاني بل يسترشدون بعوامل ذاتية مثل التقاليد ومتطلبات البيئة وسيكولوجيا السلوك.
4. النقود هي ثروة بحد ذاتها مما يحدد آلية تفاعل القطاع النقدي مع القطاع الفعلي.
5. الأسواق مترابطة فيما بينها وأي تغير في أحدها يؤثر على البقية.
6. لا يعمل الاقتصاد عند مستوى التشغيل الكامل من جراء خصوصيات أداء سوق العمل (ثبات الأجور).
7. عوامل الإنتاج ليست قابلة للاستبدال.
8. الدور الحاسم في موديل "الطلب الإجمالي – العرض الإجمالي" يعود الطلب للإجمالي.
9. الاقتصاد ليس منظم ذاتياً مما ينعكس اختلالا يتطلب تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية.

إن أهمية علم الاقتصاد تتعدى حدود النشاط الاقتصادي الصرف. ذلك إن الكيفية التي يعمل بها الأفراد هي ذات اثر فعال عمليا بالنسبة لكل نواحي المجتمع الواحد في كل مكان في العالم. لذلك فان دراسة الاقتصاد تتضمن أمور شتى، اجتماعية، وسياسية، من الماضي و الحاضر. وقوى وحوادث ذات اثر عام عل كل واحد منا في أي وقت من الأوقات.

لكن من المناسب التأشير بان القرن العشرين قد شهد ظهور أفكار اقتصادية مهمة تركت آثاراً مهمة في الفكر الاقتصادي، وكان من أهمها الطروحات الكينزية التي ارتبطت بالاقتصادي الإنكليزي جون مينارد كينز John M. Keynes والتي ظهرت في كتابه ذائع الصيت «النظرية العامة في العمال، والنقود والفائدة» إضافة إلى مؤلفاته الأخرى، واحتل موضوع خلق الطلب الفعال مكان الصدارة في النظرية الكينزية. وبموجب الطروحات الكينزية فإن مشكلة الرأسمالية في حينها (أزمة الكساد العظيم في الثلاثينات من القرن المنصرم) لم تكن في جانب العرض، وإنما في جانب الطلب، وتحديداً كيف يمكن إيجاد الطلب الكفيل بتصريف ما هو معروض في الأسواق من سلع، وأعطى المبرر لتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، من خلال خلق سياسة استثمار عامة قادرة على التخلص من البطالة، وخلق دخول جديدة لتذهب إلى طلب إضافي.

المبحث الثالث: المفاتيح والمصطلحات الاساسية Basic concepts and terms

اتسعت دائرة مفاهيم علم الاقتصاد تبعا لاتساع وتسارع التطورات العلمية في النصف الثاني من القرن العشرين وما زالت تلك المفاهيم تتابع ذلك التقدم ، واصبح (**علم الاقتصاد، ساملسون ونوردهاوس، 2006، ص4**) لهذا العلم المتنامي عدد من التعريفات الاساسية ومن اهمها:

1. يقوم علم الاقتصاد بتحليل مدى تأثير المؤسسات الاجتماعية والتكنولوجيا على الاسعارprice وتوزيع المواردAllocation of resource المتاحة بين الاغراض المختلفة.
2. يقوم علم الاقتصاد باستكشاف سلوك الاسواق المالية Financial markets بما في ذلك معدلات الفائدة Interest rates واسعار الاسهم Stock prices .
3. وهو يعني بدراسة توزيع الدخل Distribution of income ،بالإضافة الى اقتراح البدائل لمساعدة الفقراء دون الاضرار بالأداء الاقتصادي .
4. يدرس الدورة الاقتصادية Business cycle ويحلل كيفية تطبيق السياسة النقدية Monetary policy للحد من تقلبات البطالة والتضخم .
5. يقوم بدراسة انماط التجارة بين الدول ، ويحلل اثر الحواجز التجارية Trade barriers.
6. يتابع معدلات النمو في الدول النامية ، ويقترح اساليب جديدة لتعزيز الاستخدام الامثل للموارد .
7. يهتم بدراسة السياسة الحكومية وكيفية تطبيقها لتحقيق الاهداف الهامة ، كالنمو الاقتصادي السريع Economic growth والاستخدام الكفء للموارد، والتوظيف الكامل Full employment ، واستقرار الاسعار ، والتوزيع العادل للدخل.

ويخلص سامو يلسن P.A.Samuelson الى التعريف التالي:

((علم الاقتصاد هو علم دراسة الكيفية التي يختار بها الإنسان و المجتمع على حد سواء باستخدام النقود أو بعدم استخدامها ..توظيف موارده الإنتاجية النادرة لإنتاج مختلف السلع خلال الزمن ، و توزيع هذه السلع للاستهلاك في الوقت الحاضر و في المستقبل بين مختلف الأفراد و مختلف الجماعات.))

بات اذن من المهم ان نتطرق الى عدد من المصطلحات الاقتصادية ذات الصلة ، حتى نصل الى الفهم الكامل لكيفية الدخول الى ادبيات علم الاقتصاد الرئيسية على الرغم من أن النقاشات حول عمليات الإنتاج والتوزيع دارت منذ

بدايات التاريخ، إلا أن الاقتصاد أخذ بالتبلور في صيغته الحالية كفرع علمي مستقل منذ أن قام **آدم سميث** بنشر كتابه الشهير ثروة الأمم The Wealth of Nations عام **1776**. ويعرّف آدم سميث في كتابه مصطلح الاقتصاد السياسي بأنه أحد فروع علم السياسة والتشريع، ويهدف إلى أمرين أساسيين: **الأول،** تزويد الأفراد بكمية كافية ومستمرة من المنتجات، أو العمل على جعلهم قادرين على توفير هذه المنتجات بشكل متواصل، **والثاني،** تزويد الدولة أو إثراء كل من الأفراد والحكومات ، ومن اهم المصطلحات والمفاهيم هي :

النظرية الاقتصادية Economic theory:

تشمل مجموعة من التعميمات المتعلقة بنشاط الإنسان الإنتاجي أو الاستهلاكي و التي تصدق لدى تحقق عدد من الافتراضات (هذه الافتراضات غير مقيدة بزمان أو مكان معين) ، فالتحليل الاقتصادي يهتم بتوضيح العلاقات للظواهر الاقتصادية ، و هو بهذا اتجاه موضوعي و علمي يبحث في الروابط و العلاقات بين الأسباب و النتائج ، و يضع النظريات و يختبرها و يستنتج العلاقات و القوانين.

التحليل الجزئي Partial analysis:

ينصرف هذا النوع من التحليل للوحدات الفردية ، فهو يقسم الاقتصاد إلى وحدات جزئية ، أفراد ، مستهلكين ،مؤسسة ، حكومة و مستهلك... و يحلل السلوك الاقتصادي لكل وحدة ،و هو تحليل جزئي لأننا حين ندرس علاقة معينة ندرس عامل واحد أو أكثر و لا نأخذ كل العوامل المؤثرة في الظاهرة المدروسة.

التحليل الكليOverall analysis:

وموضوع هذا التحليل هو تحليل الاقتصاد الوطني ككل ...و الناتج و الدخل الوطني الخام و الصافي الكلي والتضخم والبطالة ...

محاولات للتوحيد بين هذه المفهومين Economic journals on the (web,2013) أَو إلغاء التمايز بينهما كَانَ مُحَفّزاً مهماً في مُعظم الفكر الاقتصادي في المرحلة الأخيرةِ، خصوصاً في اواخر السبعينات وأوائِل الثمانينات. توجد اليوم وجهة تجمع على ضرورة أن يكون الاقتصاد الكلي الجيد مؤسس على بنى الاقتصاد الجزئي الصلبة. بكلمة أخرى، هيكلية الاقتصاد الكلي يَجِبُ أَنْ تكون مدعمة بشكل واضح من قبل الاقتصاد الجزئي.

الاقتصاد السّياسيPolitical Economy:

هو علم الاختيارات يدرس السلوك البشري كعالقة بين الأهداف والوسائل المحدودة ذات الاستعمال المتعدّد.**(اساسيات الاقتصاد، ابو القاسم عمر الطبولي،ص301 ،1989)**

السّياسة الاقتصاديّة :

هي الاستراتيجية المتوخّاة للوصول إلى الأهداف المرسومة انطلاقا من ثلاثيّة
(تحليل – مرجعيّة – استراتيجيا) ، تتمثّل في تحليل الوضع وإعداد كشف يمكّن من تحديد الأهداف وبالتّالي الوسائل والإجراءات والصّيغ الموظّفة لبلوغها.

العنصر الذاتي (العمل):

العمل هو الجهد الإنساني الواعي والهادف . ويتمثل هذا الجهد في بذل أشكال الطاقة الجسدية والذهنية والعصبية التي يمتلكها الإنسان ، والتي يحولها في عملية العمل إلى قوة فاعلة وهادفة.

العناصر الموضوعية (وسائل الإنتاج) :

هي مجموعة الوسائل المادية التي يستخدمها الإنسان في إنتاج الأشياء المادية (المنتجات) . ويمكن تصنيف هذه الوسائل حسب وظيفتها في عملية العمل في نوعين : وسائل العمل ، مواضيع العمل .

إنتاجية العملLabor productivity:

إنتاجية العمل تعرف عادة بأنها عدد المنتجات التي يحققها عمل ما في وحدة زمنية معينة . إلا أن إنتاجية العمل لا تبقى ثابتة وإنما تتغير مع تغير شروط وعناصر عملية العمل . فإذا كان عمل ما يحقق تحت شروط معينة إنتاج خمس قمصان خلال الساعة الواحدة ثم ارتفع الإنتاج نتيجة تحسن شروط العمل إلى عشرة قمصان خلال الساعة الواحدة ففي هذه الحالة تكون إنتاجية العمل قد ازدادت إلى الضعف وبينما كان إنتاج القميص الواحد يستغرق اثني عشرة دقيقة في الحلة الأولى أصبح يستغرق ست دقائق في الحالة الثانية .

العلاقة بين الإنتاج والاستهلاك :

إذا كان الغرض من عملية الإنتاج تحقيق الاستهلاك فإن الإنتاج يشترط أولاً وجود الحاجة إلى الاستهلاك أي وجود حاجات ورغبات استهلاكية معينة .
والإنسان بصورة عامة لا يقدم على إنتاج أي شيء ما لم يدرك مسبقاً وجود الحاجة إلى استهلاك هذا الشيء ، إذن يمكن القول أن الغرض من جميع المنتجات والخدمات هو تلبية الاستهلاك.

الموارد الاقتصاديةEconomic resources:

وهي محدودة وغير كافية لإشباع كل الحاجات الإنسانية أي أنها تتميز بالمحدودية والندرة النسبية ومعيار الندرة هو وجود ثمن مقابل الحصول عليها وهي عبارة عن:

- موارد طبيعية مثل: الأراضي ما فوقها وما تحتها.
- موارد بشرية مثل: العمال وأصحاب المشروعات.
- موارد رأسمالية وهي الآلات والمعدات اللازمة لإنتاج السلع والخدمات اللازمة لإشباع الحاجات.

سعر السوقMarket price:

هو السعر الاقتصادي للبضائع والخدمات في السوق، ومن الأهمية دراسته في الاقتصاد الجزئي. القيمة السوقية وسعر السوق متساوون فقط في ظل ظروف كفاءة السوق والتوازن، والتوقعات المنطقية.**(11 edition. July 2008) . Economics: Principles and Policy**,

الطلب Demand :

هو الرغبة الأكيدة في الشراء التي تدعمها، وتعززها قدرة شرائية للحصول كمية معينة من سلعة ما، عند سعر محدد، على ان يتم ذلك خلال فترة زمنية معينة. على سبيل المثال، مستهلك قد يكون راغب بشراء 2 كيلو بطاطا إذا كان السعر 0.75$ لكل كيلو. بنفس الوقت نفس المستهلك قد يكون راغب لشراء فقط كيلو 1. إذ كان السعر 1.00$ لكل كيلو. يمكن تشكيل جداول الطلب التي تظهر الكمية المطلوبة من البضاعة عند كل سعر معطى لهذا البضاعة ويمكن تمثيل الطلب بمخطط أو منحنى كما يمكن تحديده من خلال معادلة الطلب.

العرضSupply

هو عبارة عن الكميات المنتجة من سلعة ما، التي يعرضها المنتجون في السوق بهدف البيع، عند سعر معين وخلال فترة زمنية معينة. على سبيل المثال، قد يكون الفلاحون راغبون ببيع مليون كيلو من البطاطا إذا كان سعر الكيلو 0.75$، فإذا كان الراغبون بالشراء عند سعر 0.75$ أكثر من الراغبين في البيع فإن البضاعة المعروضة بالسعر الحالي والذي افترضنا أنه 0.75$ سوف تنفذ ويبدأ السعر بالارتفاع وذلك لغلبة الطلب على العرض، والعكس صحيح فعند غلبة العرض على الطلب فإن السعر سوف يهبط.

النمو الاقتصادي Economic growth :

عبارة عن عملية يتم فيها زيادة الدخل الحقيقي زيادة تراكمية ومستمرة عبر فترة ممتدة من الزمن (ربع قرن) بحيث تكون هذه الزيادة أكبر من معدل نمو السكان مع توفير الخدمات الإنتاجية والاجتماعية وحماية الموارد المتجددة من

التلوث والحفاظ علي الموارد غير المتجددة من النضوب . **(Turning Point: an End to the Growth,1998,p193)**

التضخم الاقتصادي Economic inflation :

هو من أكبر الاصطلاحات الاقتصادية شيوعاً غير أنه على الرغم من شيوع استخدام هذا المصطلح فإنه لا يوجد اتفاق بين الاقتصاديين بشأن تعريفه ويرجع ذلك إلى انقسام الرأي حول تحديد مفهوم التضخم حيث يستخدم هذا الاصطلاح لوصف عدد من الحالات المختلفة مثل:

- الارتفاع المفرط في المستوى العام للأسعار. ويسمى (تضخم الاسعار).
- تضخم الدخل النقدي أو عنصر من عناصر الدخل النقدي مثل الأجور أو الأرباح ويسمى (تضخم الدخل)
- ارتفاع التكاليف. ويسمى(تضخم التكاليف).
- الإفراط في خلق الأرصدة النقدية. ويسمى (التضخم النقدي).

ليس من الضروري أن تتحرك هذه الظواهر المختلفة في أتجاه واحد في وقت واحد، بمعنى أنه من الممكن أن يحدث ارتفاع في الأسعار دون أن يصحبه ارتفاع في الدخل النقدي، كما أن من الممكن أن يحدث ارتفاع في التكاليف دون أن يصحبه ارتفاع في الأرباح، ومن المحتمل أن يحدث إفراط في خلق النقود دون أن يصحبه ارتفاع في الأسعار أو الدخول النقدية. ويميز اصطلاح التضخم بالظاهرة التي يطلق عليها وبذلك تتكون مجموعة من الاصطلاحات التضخمية كما ذكر في الحالات الاربعة المتقدمة.

الفصل الثاني

العناصر الاساسية في العرض والطلب

كثيرا ما نفاجئ بمشكلة التقلبات الاقتصادية والتي هي عبارة عن تغيرات سريعة ومتناوبة في المتغيرات الاقتصادية تدور حول اتجاه محور مستقر في المدة الطويلة أو المتوسطة، وتمثل إحدى معالم النظام الاقتصادي الذي يعتمد على قوانين السوق والمنافسة، كما تنعكس بظواهر متعددة على عناصر النشاط الاقتصادي، وتحدث خللاً في توازن واستقرار إحداها، أو تطال جميع قوى وعناصر هذا النشاط بحيث تصبح شاملة، تؤدي إلى تدني معدلات النمو الاقتصادي، وإلى تراجع التنمية. وغالباً ما تفضي هذه التقلبات الجزئية والشاملة إلى أزمة اقتصادية، مما يدفع الحكومات إلى اللجوء إلى وسائل مواجهتها ومعالجتها، سواءً بالاقتراض، أو فرض الضرائب، أو ضغط الإنفاق، أو كبح التضخم، من أجل إعادة التوازن وتنشيط الاقتصاد. هذه التغيرات والتقلبات في قوى السوق، تترافق دوماً بنتائج اجتماعية واقتصادية بالغة الأهمية، تنعكس في حالات البطالة والفقر، وتدني مستويات المعيشة عند قطاعات اجتماعية واسعة، وتوجه رؤوس الأموال والاستثمارات نحو مجالات نشاط اقتصادي جغرافي أو نوعي.(**التقلبات الاقتصادية, سامي هابيل،ص2، 2012،انترنت).**إن العناصر الأساسية في وضع التوازن المستقر، تعتمد على عناصر الإنتاج (العرض)، والاستهلاك (الطلب). وتوازن قوة العمل التي تتعلق (بالتشغيل والبطالة) ويدخل النقد وسيطاً في عملية التبادل بين العرض والطلب، ويشكل عنصراً رابعاً.

واستقرار هذه العناصر وفق معدلات وسطية، يحفظ للسوق توازنها. وتؤدي التقلبات التي تطرأ على هذه العناصر الأساسية، إلى تغيرات وظواهر خلل في توازن السوق الاقتصادية واستقرارها، تفضي إلى تقلبات دورية وظواهر اقتصادية جزئية وكلية، تتخذ شكل أزمة عامة، وتظهر في صورة ركود أو كساد أو حالات تضخم وبطالة.

و قانون العرض والطلب Supply and demand: أحد القوانين الأساسية في علم الاقتصاد، يؤدي دوراً أساسياً في تحديد الأسعار وتشكل الأسواق، ومن ثمَّ يؤثر ويتأثر بالمنفعة المتحققة والإنتاج والاستهلاك والدخل القومي والنمو الاقتصادي العام.

في هذا الفصل سنقوم بتحليل المفاهيم الخاصة بالعرض والطلب ، ونوضح كيفية عملهما في الاسواق التنافسية لكل سلعة على حدة . وسوف نبدأ بالبحث الاول

بتناول منحنيات الطلب ثم نناقش منحنيات العرض ، وباستخدام هذه الادوات الاساسية يمكننا التعرف على كيفية تحديد سعر السوق ، عند تقتطع هذين المنحنيين ، والتي تشير الى توازن قوى العرض والطلب ، حيث ان تحرك الاسعار هو الذي يخلق التوازن العرض والطلب ، ومحاولة في نهاية الفصل تقديم بعض الامثلة التطبيقية لتحليل كل من الطلب والعرض .

المبحث الاول: الطلب Demand

قانون الطلب:

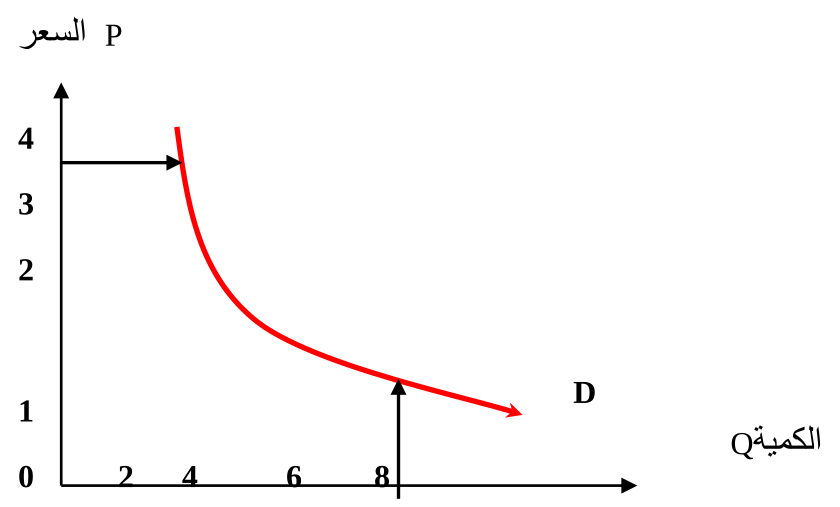
ينص القانون (بافتراض بقاء الأشياء الأخرى على حالها)، أن العلاقة بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها هي علاقة عكسية، أي إن ارتفاع سعر السلعة سيؤدي إلى انخفاض الكمية المطلوبة منها بينما انخفاض سعر السلعة سيؤدي إلى ارتفاع الكمية المطلوبة منها.

ويوضح جدول الطلب الكميات التي يرغب ويستطيع المستهلك بشرائها عند الأسعار المختلفة للسلعة في السوق، حيث ان الحقيقة الاقتصادية توضح ان الكمية المباعة من سلعة ما تتوقف على سعرها وكما يلاحظ من الجدول التالي:

الوحدات المستهلكة	السعر(P)	كمية الطلب(Q)
1	6	3
2	5	4
3	4	5
4	3	6
5	2	7

ويشير الجدول: إذا كان سعر السلعة **6** دولار يمكن شراء **3** وحدات من السلعة، وإذا كان السعر **5** دولار نستطيع شراء **4** وحدات ... وهكذا كلما انخفض سعر السلعة زادت الكميات التي يمكن شراؤها، والعكس صحيح كلما ارتفع سعر السلعة انخفضت الكميات المشتراة منها، في فترة زمنية معينة.

ومن الجدول السابق يمكننا رسم منحنى الطلب Demand curve كما في أدناه :



والمنحنى السابق يسمى منحنى الطلب. وهو ذلك المنحنى الذي يعكس رغبات المستهلكين في شراء سلعة معينة عند الأسعار المختلفة. وفي الشكل أعلاه يمثل المحور العمودي (السعر P) حيث يقاس عليه السعر مرتفعا من الصفر إلى (**4** دولار). أما المحور الأفقي فيمثل قياس الكميات المشتراة (Q) من المادة أو السلعة في كل سعر معين.

طلب السوق Market demand

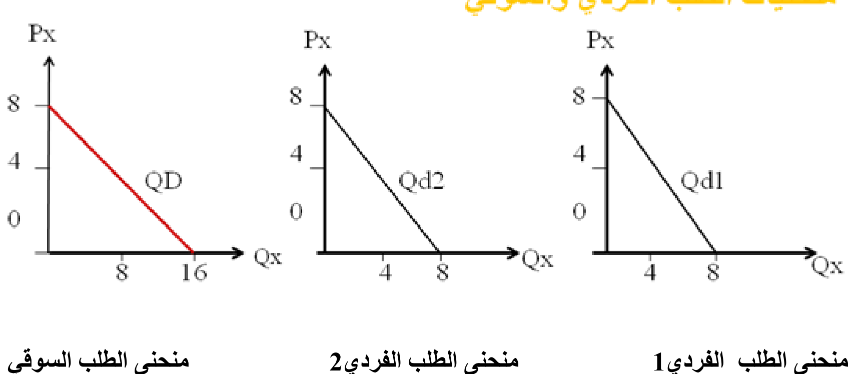
ان تعدد اذواق الافراد واحتياجاتهم ، هي حجر الاساس الذي يقوم عليه الطلب. وعليه فان طلب السوق يعني مجموع طلبات الافراد ، ويعد طلب السوق هو الطلب الذي يمكن ملاحظته على ارض الواقع . ويمكننا الحصول على طلب السوق بجمع الكميات المطلوبة من قبل جميع المستهلكين عند كل سعر .وكما موضح في الجدول التالي:

ثمن السلعة	طلب المستهلك (أ)	طلب المستهلك (ب)	طلب المستهلك (ج)	الطلب الكلي (طلب السوق) أ+ب+ج
2	**8**	**6**	**11**	**25**

4	6	5	9	20
6	4	4	7	15
8	2	3	5	10
10	0	2	3	5

طلب السوق هو إجمالي الكميات التي يطلبها المستهلكون الثلاثة عند كل ثمن من الأثمان المفترضة للسلعة . أما منحنى طلب السوق فهو عبارة عن التمثيل البياني لمجموع النقاط التي تمثل إجمالي الكميات التي يطلبها الأفراد عند كل ثمن . (أي الجمع الأفقي لمنحنيات الطلب الفردية).وكما هو واضح من الشكل التالي:





منحنى الطلب الفردي1 **منحنى الطلب الفردي2** **منحنى الطلب السوقي**

تفسير العلاقة العكسية بين الثمن و الكمية المطلوب:

ترجع العلاقة العكسية بين الثمن و الكمية المطلوبة إلى الأسباب الآتية:

- إن انخفاض الثمن يؤدي إلى جذب مشترين جدد، حيث تتمكن شريحة جديدة من المستهلكين من شراء السلعة، وبالتالي تزيد الكمية المطلوبة، كما أن ارتفاع سعرا لسلعة يؤدي إلى عدم قدرة بعض الشرائح على شراء نفس الكمية من السلعة، مما يؤدي إلى انخفاض الكمية المطلوبة.
- ارتفاع ثمن السلعة يترتب عليه أن المستهلك يبحث عن سلعة بديلة يحلها محل السلعة التي ارتفع ثمنها.

العوامل المحددة للطلب:

هناك الكثير من العوامل التي تؤثر على الطلب من سلعة معينة، أهمها ما يلي:

1. عدد المستهلكين:

يؤدي زيادة عدد المستهلكين إلى زيادة الكمية المطلوبة من السلعة ويحدث العكس في حالة نقص عدد المستهلكين للسلعة حيث تنخفض الكميه المطلوبة.

2. دخول المستهلكين:

يترتب على زيادة دخول المستهلكين زيادة قدرتهم الشرائية، وعادة يميز الاقتصاديون بين نوعين من السلع من ناحية علاقتها بالدخل.

أ. السلع العادية: وهي السلع التي تزيد الكمية المطلوبة منها عند زيادة الدخل وتنخفض الكمية المطلوبة منها عندما ينخفض الدخل.

ب. السلع الرديئة: وهي السلع التي تنخفض الكمية المطلوبة منها عند زيادة الدخل وتزيد الكمية منها حين ينخفض الدخل. ومن أمثلة السلع الرديئة السلع المستعملة.

3. أذواق المستهلكين:

ويترتب على رغبة وميل المستهلكين تجاه سلعه معينه وتفضيلهم لها إلى زيادة الكمية المطلوبة منها، كما أن عدم تفضيلهم للسلعة أو أن أذواقهم تتجه نحو سلعة أخرى يترتب على ذلك انخفاض الكمية المطلوبة من السلعة. وتلعب أساليب الدعاية والإعلان التي تقوم بها المؤسسات المختلفة في التلفزيون والمجلات والصحف السيارة دوراً كبيراً في تشكيل أذواق المستهلكين وبالتالي زيادة الطلب على السلعة.

4. توقعات المستهلكين:

إذ أن توقعات المستهلكين عن أسعار السلع التي يستهلكونها وعن دخولهم في المستقبل تؤثر في طلبهم على السلع0 فالتوقعات الخاصة بارتفاع أسعار السلعة في المستقبل يترتب عليها زيادة فورية الطلب علي السلعة، كما أن التوقعات المتفائلة بزيادة الدخل في المستقبل يترتب عليها أيضاً زيادة الطلب على السلعة العادية.

5.أسعار السلع الأخرى:

وهنا ينبغي التميز بين ثلاثة أنواع من السلع:

أ. السلع البديلة: وهى السلع التي يمكن استعمالها كبدائل مثل التفاح المحلي والتفاح المستورد أو زيت الزيتون وزيت الذرة ... فعندما يرتفع سعر سلعة ما (التفاح

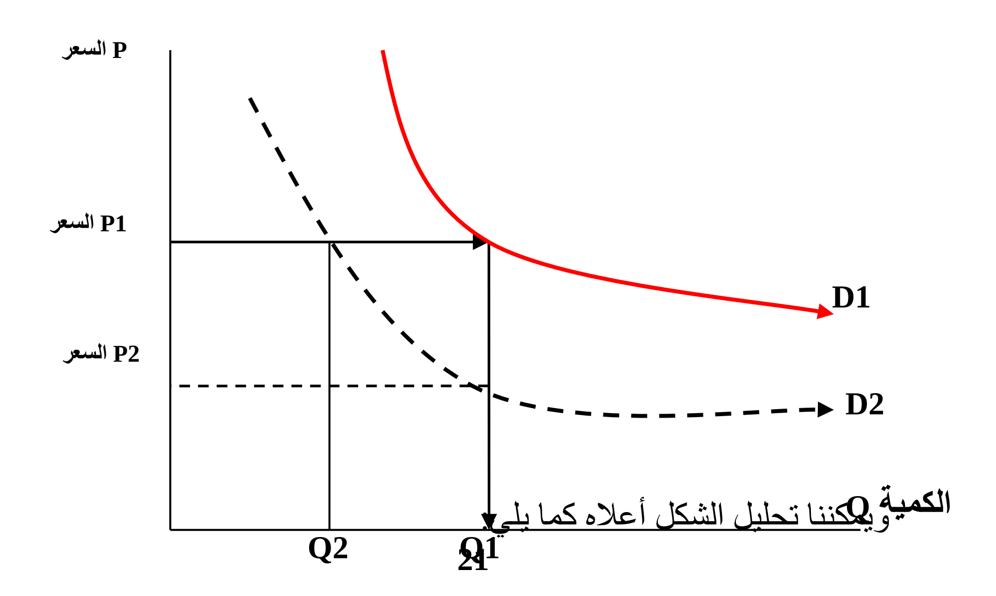
المستورد مثلا) فإن المستهلك يقلل الاستهلاك منها ويستبدلها - جزئيا- بسلعة أخرى (التفاح المحلي) والذي أصبح سعرها أرخص نسبياً مقارنة بسلعة التفاح المستورد، **كما أن** انخفاض سعر السلعة (التفاح) يؤدي إلى زيادة الكمية المستهلكة منها وانخفاض الكمية المطلوبة من السلعة لأخرى البديلة.

ب. السلع المكملة: هي السلعة التي تستخدم مع غيرها من السلع مثل السكر الشاي والفيلم والكاميرا، فإذا زاد سعر سلعة معينة، (سكر) فإن الكمية المطلوبة منها ستنخفض ولما كانت سلعة الشاي مكملة للسكر و لا يمكن استخدامها بصورة مستقلة فإن الكمية المطلوبة من سلعة الشاي ستنخفض.

ج. السلع المستقلة: هي السلع التي ليس لها علاقة بسلعة أخرى مثل الملح والسكر، أو الشاي والسيارة ... وبالتالي فان التغير في سعر السلعة لا يؤثر في الطلب على السلعة الأخرى .

وبناءا على ما تقدم يمكن إعادة صياغة قانون الطلب بشكل أكثر دقة ليكون:

((يمكن للمستهلك أن يشتري مقدارا اقل من منتج معين ارتفع سعره، ومقدارا أكثر من منتج آخر انخفض سعره. بشرط بقاء دخله و نظام تفضيلا ته و أسعار المنتجات الأخرى جميعها ثابتة. و كذلك بشرط توقع بقاء الأسعار الحالية سائدة مستقبلا إلى اجل غير مسمى.)). غير أن هذه العلاقة تصح فقط في لحظة زمنية معينة. إلا انه مع مرور الوقت لابد أن يتغير واحد من هذه العوامل . وتبعا لتغير احد العوامل فان شكل منحنى الطلب سيتغير أيضا وعند ذاك سيكون منحنى الطلب كالاتي:



ويمكننا تحليل الشكل أعلاه كما يلي

1. في حالة المنحنى (D1) هو عندما يكون سعر السلعة P1 يمكن شراء الكمية Q1.
2. في حالة المنحنى (D2) لنفرض أن دخل المستهلك قد انخفض، عليه سيكون السعر الذي سيشتري به المستهلك اقل عند (P2) ومن الطبيعي أن الكمية أيضا ستنخفض إلى حدود (Q2). وعليه سيكون منحنى الطلب يتحرك إلى اليسار وسيعتمد هذا التحرك على مقدار الانخفاض في الدخل، وعلى طبيعة السلعة.

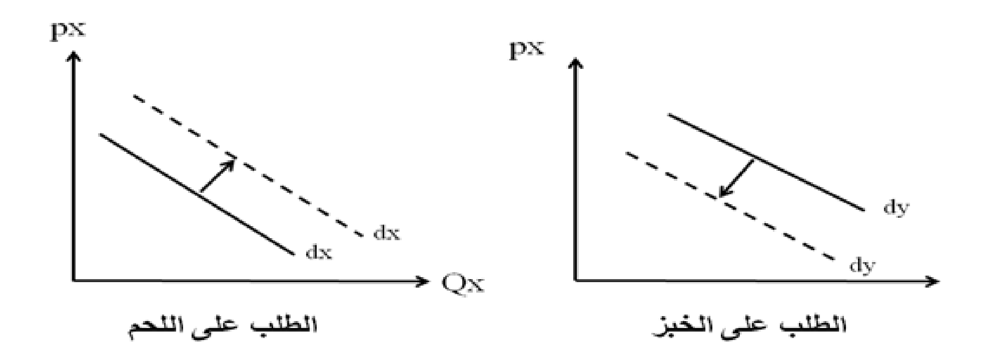
التغيرات الحاصلة في الطلب

مع التقدم العلمي الحاصل في الحياة الاقتصادية ، يبقى منحنى الطلب في تحول مستمر ، وذلك بسبب التغير الحاصل في بعض عناصره فيما عدا سعر السلعة .فمثلا ان متوسط دخل الفرد العراقي قد تحسن بعد احداث عام **2003** وارتفع بشكل حاد . ونظرا للتأثير الكبير للدخل على حجم الطلب على السيارات ، فان عدد السيارات المطلوبة ارتفع مقابل كل سعر . فلو افترضنا زيادة معدل دخل الفرد بنسبة **40%** فان عدد السيارات المطلوبة سوف يرتفع بنسبة بحدود **4%** وحسب سعر كل سيارة .وهذه الزيادة تمثل تحول بالنسبة الى منحنى الطلب . واجمالا يمكن رصد تلك التحولات كما يلي :

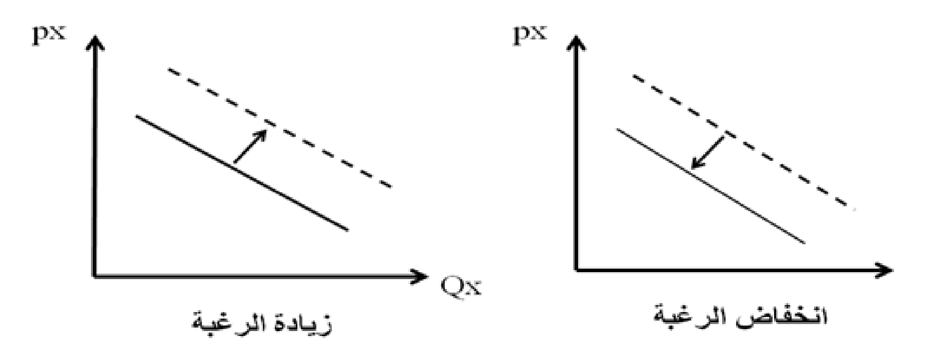
1- تغير الدخل النقدي للفرد: يترتب على زيادة دخول المستهلكين زيادة قدرتهم الشرائية، وعادة يميز الاقتصاديون بين نوعين من السلع من ناحية علاقتها بالدخل.

أ- السلع العادية: وهي السلع التي تزيد الكمية المطلوبة منها عند زيادة الدخل وتنخفض الكمية المطلوبة منها عندما ينخفض الدخل.

ب - السلع الرديئة: وهي السلع التي تنخفض الكمية المطلوبة منها عند زيادة الدخل وتزيد الكمية منها حين ينخفض الدخل. ومن أمثلة السلع الرديئة السلع المستعملة.



2- تغير ذوق الفرد: ويترتب على رغبة وميل المستهلكين تجاه سلعه معينه وتفضيلهم لها إلى زيادة الكمية المطلوبة منها، آما أن عدم تفضيلهم للسلعة أو أن أذواقهم تتجه نحو سلعة أخرى يترتب على ذلك انخفاض الكمية المطلوبة من السلعة.



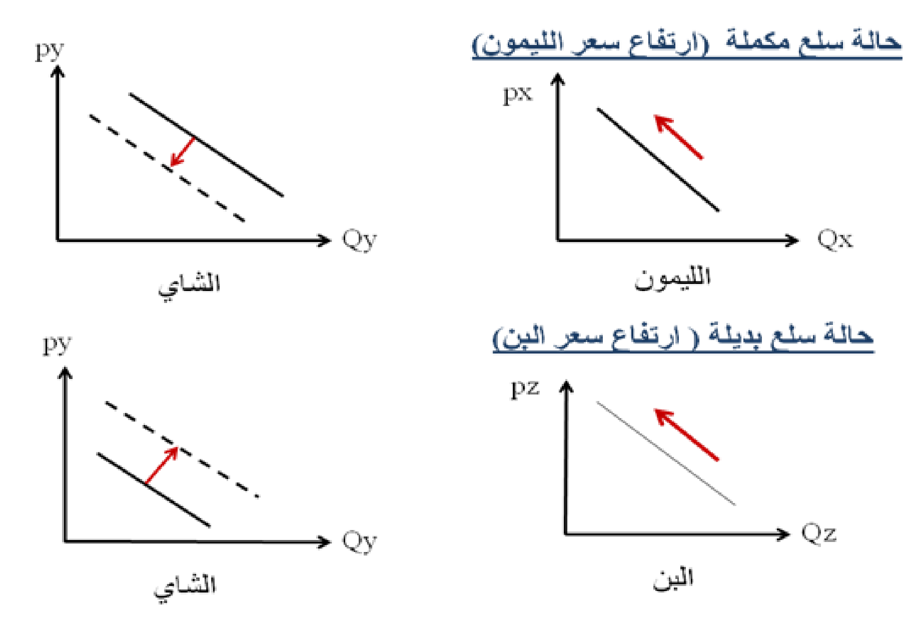
3- تغير أسعار السلع الأخرى:

وهنا ينبغي التميز بين ثلاثة أنواع من السلع

- السلع البديلة: وهى السلع التي يمكن استعمالها كبدائل ، فعندما يرتفع سعر سلعة ما (البن) فإن المستهلك يقلل الاستهلاك منها ويستبدلها - جزئيا- بسلعة بديلة والتي يكون سعرها أرخص نسبياً(الشاي) ، أما إن انخفض سعر السلعة الأصلية (البن) فان ذلك يؤدي إلي زيادة الكمية المستهلكة منها وانخفاض الكمية المطلوبة من السلعة الأخرى البديلة (الشاي).
- السلع المكملة: هي السلعة التي تستخدم مع غيرها من السلع مثل السكر والشاي ، فإذا زاد سعر سلعة معينة ، (سكر) فإن الكمية المطلوبة منها ستنخفض ولما كانت

سلعة الشاي مكملة للسكر و لا يمكن استخدامها بصورة مستقلة فإن الكمية المطلوبة من سلعة الشاي ستنخفض.

ج- السلع المستقلة : هي السلع التي ليس لها علاقة بسلعة أخرى مثل الملح والسكر، أو الشاي والسيارة ... وبالتالي فان التغير في سعر السلعة لا يؤثر في الطلب على السلعة الأخرى.



ان مما سبق عرضه علينا ان نفرق بيت **التغيرات في الطلب** (تحول منحنى الطلب)، و التغير في **الكمية المطلوبة** (ويعني التحرك الى نقطة مختلفة على نفس منحنى الطلب، بعد حدوث تغير في السعر).كما هو واضح من العناصر التي تم شرحها سابقا والامثلة المعطاة.

المبحث الثاني: العرض Supply:

هو عبارة عن الكميات المنتجة من سلعة ما، التي يعرضها المنتجون في السوق بهدف البيع، عند سعر معين وخلال فترة زمنية معينة. على سبيل المثال، قد يكون الفلاحون راغبون ببيع مليون كيلو من البطاطا إذا كان سعر الكيلو **0.75**$، فإذا كان الراغبون بالشراء عند سعر **0.75**$ أكثر من الراغبين في البيع فإن البضاعة المعروضة بالسعر الحالي والذي افترضنا أنه **0.75**$ سوف تنفذ ويبدأ السعر بالارتفاع وذلك لغلبة الطلب على العرض، والعكس صحيح فعند غلبة

العرض على الطلب فإن السعر سوف يهبط. المقررون الرئيسيون للعرض هم سعر السوق الحالي وكلفة تقديمها وآلية إيصالها والكثير من العوامل الأخرى.

منطلقات جديدة لمفهوم العرض

في بداية عقد الثمانينيات ، ظهرت مجموعة جديدة من الاقتصاديين شكلوا ما عرف بمدرسة **اقتصاديات جانب العرض** (SUPPLY- SIDE ECONOMICS) ، وتؤكد هذه المدرسة على تحفيز الناس على العمل والادخار وتقترح اجراء تخفيضات كبيرة في الضرائب (**اقتصاديات جانب العرض، عدنان فرحان الجوراني، الحوار المتمدن ،2011)**، ومن أبرز مؤسسي هذه المدرسة ومؤيديها الاقتصاديون آرثر لافر ، بول كريج روبرتس ، ونورمان تيور ، وتبنى الرئيس الامريكي السابق رونالد ريغان بقوة تطبيق مبادئ هذه المدرسة في الولايات المتحدة خلال الفترة (**1981 – 1989)** كما تبنتها رئيسة الوزراء البريطانية السابقة مارغريت تاتشر خلال الفترة (**1979- 1990).**

واقتصاديات جانب العرض تقول: ان تخفيض الضرائب على المستثمرين ورجال الأعمال سيعطيهم الحافز للادخار والاستثمار وبالتالي تشجيع الزيادة في الانتاج مما يؤدي الى رفع مستويات الدخول والتوظيف ويعم الرخاء كل الاقتصاد ، أي أن تخفيض الضرائب هو السلاح السحري (Magical weapon) لهذه المدرسة.

ولذا فقد كانت هناك سلسلة من التغييرات المهمة في نظام الضرائب الفيدرالي في ظل إدارة ريغان تمثلت في تشريعات راديكالية سُنت في العامين **1981و 1986** . و تمشياً مع فلسفة اقتصاديات جانب العرض ، خفّض ((قانون الضريبة والإنعاش الاقتصادي)) الضرائب المفروضة على الأفراد والأعمال بقدر كبير. وقد خفّض الحد الأعلى لمعدل الضريبة الحدّية على الأفراد مجدداً من **50%** الى**% 28** بموجب قانون الإصلاح الضريبي للعام **1986** واتخذ هذا التشريع ايضاً خطوات واسعة رئيسية في مجال تحسين العدالة الأفقية للنظام الضريبي فأغلقت الثغرات ، و فرضت ضرائب على مختلف مصادر الدخل على أسس اكثر عدالة .

ومثل معظم النظريات الاقتصادية ، تحاول **نظرية جانب العرض** توضيح ظاهرة الاقتصاد الكلي من خلال وصف سياسة مستقرة للنمو الاقتصادي ، وبشكل عام فان هناك ثلاثة ركائز أساسية لهذه النظرية هي:

1- السياسة الضريبية (Tax Policy).

2- السياسة التنظيمية (Regulatory Policy).

3- السياسة النقدية (Monetary Policy).

والفكرة الرئيسية وراء هذه الركائز الثلاث هي أن الانتاج هو المحدد الأكثر أهمية بالنسبة للنمو الاقتصادي.

تعريف العرض :

(هو عبارة عن جدول يوضح الكميات المختلفة التي يرغب ويستطيع المنتجون عرضها للبيع من سلعة معينة مقابل كل سعر محدد خلال فترة زمنية محددة).

نلاحظ من هذا التعريف عدة أمور :

أ- العرض يمثل رغبة في الإنتاج مقرونة بالقدرة على إنتاج السلعة (الرغبة والاستطاعة).

ب- العرض يجب أن يرتبط بفترة زمنية محددة مثل شهر أو سنة.

ج- العرض هو عبارة عن جدول يظهر الكميات التي يرغب المنتجون في عرضها للبيع مقابل كل سعر محدد (علاقة موجبة).

جدول العرض

الكميات المعروضة بالصندوق Quantity Supplied (Q_S)	السعر بالدولار Price (P)
80	10
100	15
120	20
140	25
160	30
180	35
200	40

جدول العرض من البرتقال في سوق محلي

قانون العرض:

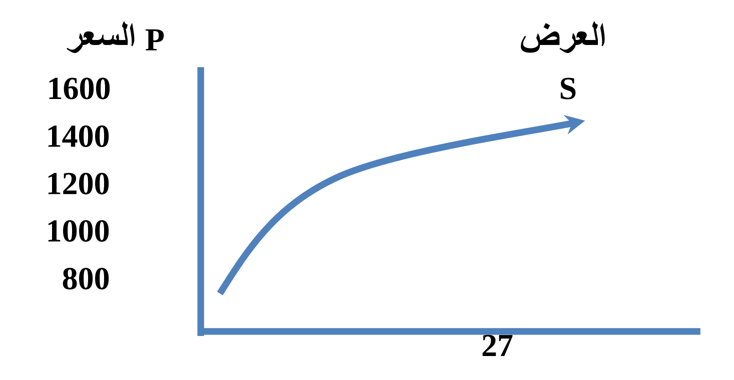
ينص على أن هناك علاقة طردية بين سعر السلعة كمتغير مستقل والكمية المعروضة منها كمتغير تابع مع افتراض بقاء العوامل الأخرى ثابتة. وهذه العلاقة

تبين أن سعر السلعة يؤثر في الكمية المعروضة، أي إذا ارتفعت الأسعار زادت الكمية المعروضة منها والعكس صحيح .

جدول العرض الافتراضي

الحالة	ثمن السلعة (دولار)	الكمية المطلوبة من السلعة (س)
أ	800	2000
ب	1000	2500
ج	1200	3000
د	1500	3600
هـ	1600	4000

ويبين الجدول أنه عندما كان ثمن السلعة **800** دولار كانت الكمية المعروضة **2000** وحدة ولما ارتفع السعر إلى **1000** دولار زادت الكمية المعروضة إلى **2500** وحدة، وهكذا. أي أن الثمن يؤثر في الكمية المعروضة من السلعة و هذه العلاقة يمكن تمثيلها بيانياً كما يلي:



الكمية Q 4000 3500 3000 2500 2000 0

العرض الاجمالي Aggregate supply:

العرض الإجمالي هو إجمالي المعروض من السلع والخدمات للبيع (من قبل الشركات ضمن الاقتصاد الوطني) خلال فترة زمنية محددة. وهو يمثل القيمة الإجمالية للسلع والخدمات التي ترغب المؤسسات في إنتاجها طوعاً خلال فترة معينة من الزمن.**(الاقتصاد- بول سام ولسون - ويليام د. نورد هاوس –ص49 ، 2006)**،والعرض الإجمالي تابع في المدخلات والتكنولوجيا المتاحة ومستوى الأسعار.

تفسير العلاقة الطردية بين الثمن والكمية المعروضة:-

ترجع العلاقة الموجبة بين الثمن والكمية المعروضة إلى أن ارتفاع الأسعار يعني زيادة الأرباح للبائع مما يدفعه إلى إنتاج المزيد من السلعة وعرضها للبيع في السوق، وحتى إذا كانت التكاليف متزايدة فإن ارتفاع الأسعار سوف يغطي التكاليف ويزيد عنها مما يولد حافزاً للمنتج لزيادة إنتاجه وعرضه من السلعة.

محددات العرض:

هناك العديد من المحددات والعوامل التي تؤثر على عرض السلعة بخلاف سعرها، أهمها ما يلي:

1. عدد البائعين والمنتجين: يترتب على زيادة عدد البائعين أو زيادة عرض أحدهم زيادة العرض الكلي من تلك السلعة، وبالتالي ينتقل منحنى العرض إلى اليمين.كما أن انخفاض عدد البائعين يؤدي إلى انخفاض العرض مـن السلعة، وبالتالي ينتقل المنحنى إلى أعلى جهة اليسار.
2. أسعار عناصر الإنتاج: يؤدي التغير في أسعار عناصر الإنتاج المستخدمة في إنتاج سلعة ما إلى زيادة أو نقص تكلفة إنتاج تلك السلعة، وبالتالي يؤثر على الربح وعلى العرض منها، فزيادة الأجور أو ارتفاع أسعار المواد الخام أو ارتفاع أسعار الآلات والمعدات... كل ذلك يؤدي إلى زيادة تكاليف إنتاج السلعة، وبالتالي ينخفض الربح والعرض معاً.
3. مستوى الإعانات: تستهدف الدول أحياناً – وخاصة في ظل الاقتصاد المختلط – تشجيع المنتجين على زيادة الإنتاج من خلال تقديم إعانات لهم، وبالتالي فإن زيادتها يؤدي إلى تخفيض تكاليف الإنتاج ومن ثم زيادة الأرباح وزيادة كمية

الإنتاج. لأن المنتج من مصلحته زيادة الكمية التي يعرضها عند الأسعار السائدة.

4. مستوى الضرائب: كما يؤدي فرض الضرائب على إنتاج السلع إلى زيادة تكاليف الإنتاج وهذا بدوره يؤثر على الأرباح كما يؤثر على الكمية المعروضة مما يؤدي إلى نقص الكمية المعروضة في ظل افتراض ثبات العوامل الأخرى.
5. المستوى الفني للإنتاج: أن تطوير ورفع كفاءة الآلات والتقنية المستخدمة يؤدي إلى انخفاض التكلفة المتوسطة لإنتاج الوحدة، مما يجعل زيادة الإنتاج أكثر ربحية، وبالتالي يصبح من مصلحة المنتجين زيادة الكمية التي يعرضونها عند كل ثمن، والعكس: فإن استخدام آلات جديدة أو خطوط تجميع آلية يترتب عليه إنتاج وحدات أكثر بتكلفة أقل في نفس الفترة الزمنية.

تحولات العرض Shifts in supply

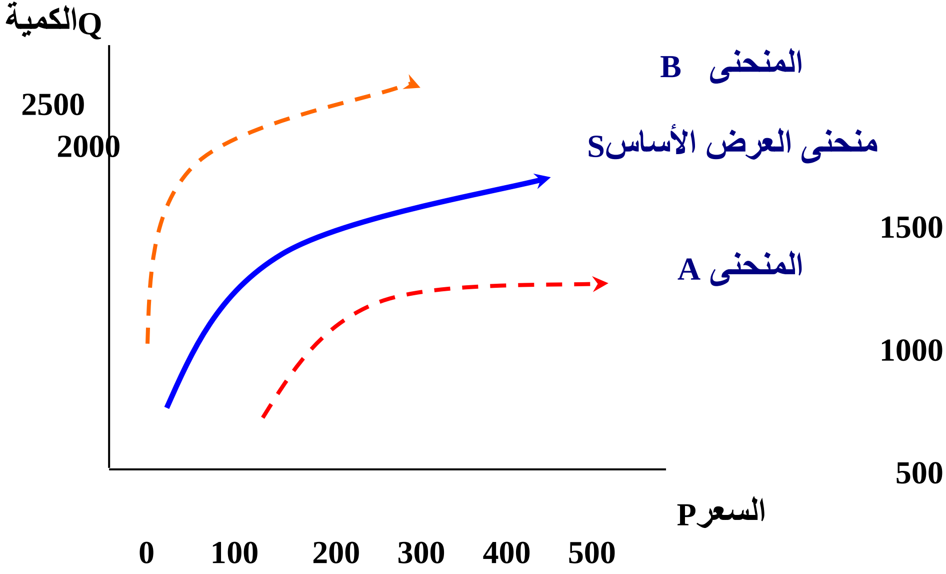
نعني بالتغير في العرض من سلعة ما (زيادة أو نقص العرض من تلك السلعة بسبب تغير أحد أو كل محددات العرض) وهي بطبيعة الحال عوامل خارجية لا تعود إلى سعر السلعة ذاتها. وتبعا لذلك يزداد العرض او ينخفض تبعا لزيادة الكمية المعروضة مقابل كل سعر أو خفضها. وهذا التغير يؤدي إلى تغير جدول الطلب بكامله وبالتالي ينتقل منحنى العرض إلى أعلى أو إلى أسفل. بحسب اتجاه ذلك التغير في محددات العرض، ويمكن توضيح ذلك من خلال الجدول التالي:

الحالات	السعر	الطلب في حالة ثبات محددات العرض	الطلب في حالة تغير محدد العرض
أ	100	500	800
ب	200	700	1000
ج	300	1000	1500
د	400	1300	1800
هـ	500	1700	2000

يبين الجدول السابق أن العرض زاد عند الأسعار المختلفة بحيث أصبحت الكمية المعروضة **800** وحدة عند الأسعار **100**، كما زادت الكمية المعروضة من **1000** وحدة إلى **1500** وحدة عند الأسعار **300**، وهكذا. عند المستويات المختلفة

للسعر. وهذه الزيادة في العرض لا تعود إلى تغير سعر السلعة ذاتها، وإنما إلى تغير في محددات العرض كانخفاض أسعار عناصر الإنتاج أو الأجور أو زيادة الإعانات أو تحديث وتطوير الأساليب الإنتاجية.

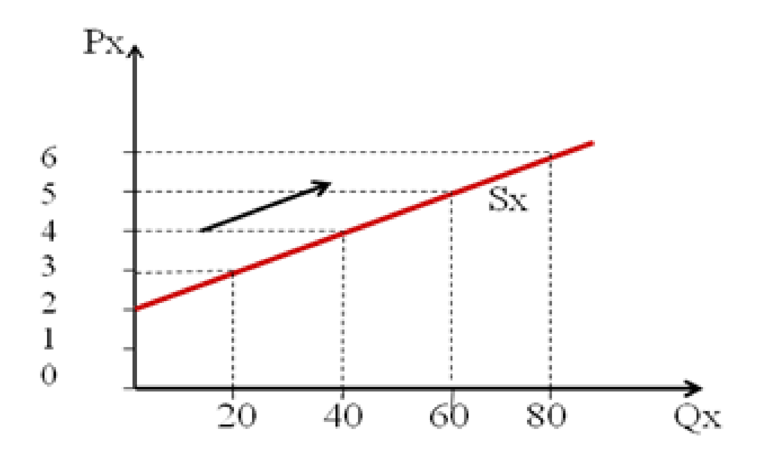

ويمكن توضيح التغير في العرض بيانياً على النحو الآتي:



ويبين الشكل أن زيادة العرض تتمثل في انتقال منحنى العرض إلى أسفل جهة اليمين معبراً عن زيادة في كمية العرض من السلعة عند مستويات الأسعار السابقة(المنحنى A)، كما أن انخفاض العرض يتمثل في انتقال منحنى العرض إلى أعلى جهة اليسار معبراً عن نقص الكمية المعروضة من السلعة عند الأسعار السائدة (المنحنى B). وهنا يجب التمييز بين التحرك بمحاذاة المنحنى وانتقال المنحنى نفسه .

التغير في الكمية المعروضة:

ينجم التغير في الكمية المعروضة بسبب التغير في سعر السلعة نفسها على افتراض بقاء محددات العرض ثابتة. ويعبر عن ذلك التغير بيانياً بالانتقال من نقطة إلى أخرى على نفس منحنى العرض، كما موضح في الشكل البياني التالي:



المبحث الثالث: توازن العرض والطلب Balance of supply and demand

بعد أن تعرفنا على كل من الطلب والعرض، نقوم الآن بدمج الطرفين، وذلك من أجل التوصل إلى ما يسمى **بتوازن السوق**(market equilibrium). ويوضح الجدول في ادناه الكميات المطلوبة والكميات المعروضة من نفس السلعة، والأسعار المقابلة لكل من هذه الكميات، وذلك خلال فترة زمنية محددة.

السعر P	كمية الطلب Q_d	كمية العرض Q_s	الفرق
4	9	5	فائض طلب = 4
5	7	7	0
6	6	10	فائض عرض = 4

أن وضع التوازن هو الوضع الذي يتحقق فيه شرط التوازن، وهو تساوي الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة أو: $\mathbf{Q_d = Q_s}$

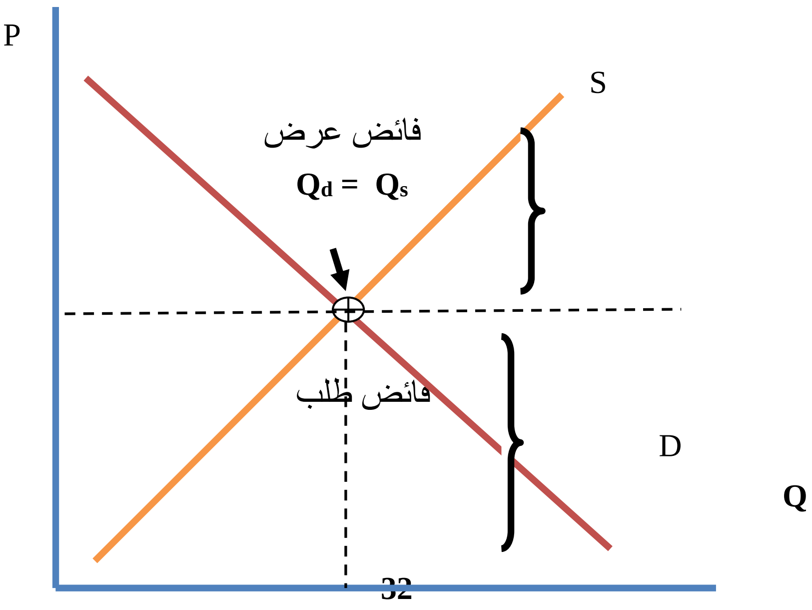
وبالتحقق من الجدول السابق، نلاحظ أن شرط التوازن يتحقق عندما يكون سعر السوق مساوياً لـ(5) دولار. ففي هذه الحالة، فإن الكمية المطلوبة تساوي

الكمية المعروضة عند (7) وحدات. ولكن، لنفترض أن سعر السوق يساوي (4) دولار، وبالتالي فإن الكمية المطلوبة (9) وحدة، أكبر من الكمية المعروضة (5) وحدة، أي أن هناك فائضاً في الكمية المطلوبة يعادل (5) وحدات. ومما هو جدير بالذكر فإن فائض الطلب سيدفع السعر إلى الارتفاع. وكلما ارتفع السعر، كلما قلت الكمية المطلوبة، وفي نفس الوقت، ارتفعت الكمية المعروضة (تذكر قانون الطلب وقانون العرض)، ويدفع هذا الفائض السعر إلى الارتفاع إلى أن يتلاشى هذا الفائض. ونلاحظ أنه عند سعر (5) دولار، لا يوجد هنالك فائض طلب حيث تكون الكمية المطلوبة مساوية للكمية المعروضة.

وينطبق نفس التحليل عند وجود فائض عرض. فإذا كان سعر السوق مساوياً (6) دولار، فإن الكمية المعروضة (10) وحدة، أكبر من الكمية المطلوبة (6) وحدة، أي أن هناك فائضاً في الكمية المعروضة بمقدار (4) وحدة. إن وجود فائض العرض هذا سيدفع السعر للانخفاض، وذلك من أجل تشجيع المستهلكين على طلب كميات أكبر من السلعة. فكلما انخفض السعر، كلما قلت الكمية المعروضة، وفي نفس الوقت، ارتفعت الكمية المطلوبة (تذكر قانون الطلب وقانون العرض)، وبالتالي يتقلص فائض العرض الموجود في السوق إلى أن يتلاشى هذا الفائض. ونلاحظ أنه عند السعر (5) دولار لا يوجد هنالك فائض عرض، حيث أن الكمية المطلوبة تساوي الكمية المعروضة.

ويمكن تعريف السعر الذي تتساوى فيه كل من الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة بالسعر التوازني، حيث يتميز هذا السعر بعدم وجود فائض طلب أو فائض عرض.

وبالاعتماد على المعلومات السابقة يمكننا رسم توازن السوق كما في الشكل ادناه.



شكل توازن السوق

أثر التغير في الطلب والعرض على توازن السوق

هناك عوامل ومحددات خارجية تؤثر على منحنى الطلب ومنحنى العرض، مثل التغير في أسعار عناصر الإنتاج، وتطور أساليب الإنتاج المستخدمة في الإنتاج، وتغير عدد المشترين والبائعين، وتغير أذواق وتفضيلات المستهلكين وتوقعاتهم.. أن التغير في تلك العوامل أو بعضها يترتب عليه تغير في سعر وكمية التوازن في السوق. وهناك ثلاثة احتمالات لتغيرات العرض والطلب هي:

أولاً: تغير الطلب مع ثبات العرض.

ثانياً: تغير العرض مع ثبات الطلب.

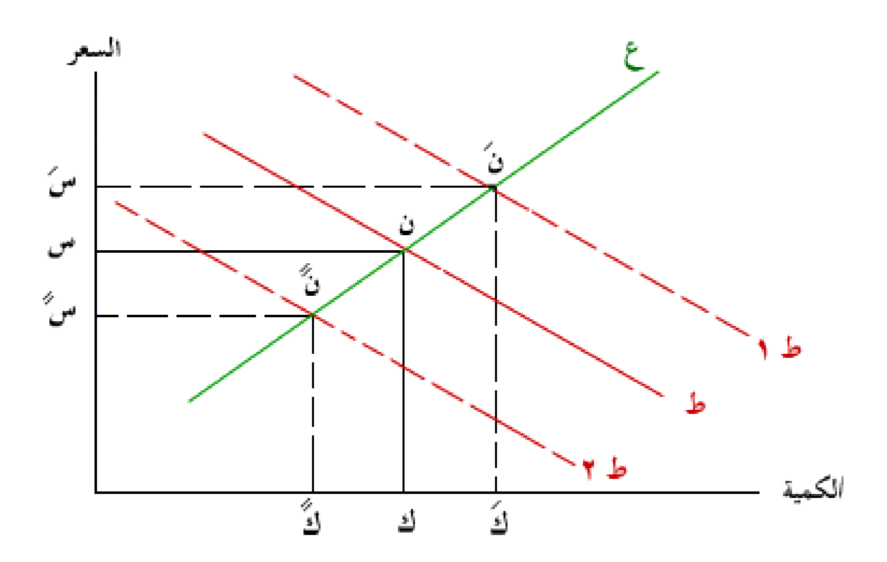
ثالثا: تغير كل من العرض والطلب.

أولا: تغير الطلب مع ثبات العرض:

بافتراض أنه حدث تغير في العوامل المحددة للطلب مثل عدد المستهلكين أو الأذواق أو التوقعات أو الدخول.. مما يترتب عليه انتقال منحنى الطلب كما في النقاط التالية :

أ. في حالة زيادة الطلب: افترض زيادة في دخول المستهلكين، فإذا كانت السلعة عادية، فإن زيادة الدخل يعني زيادة الطلب على السلعة، وبالتالي ينتقل منحنى الطلب إلى أعلى. ويتحدد وضعاً توازنياً جديداً حيث تزيد الكمية التوازنية ويزيد السعر التوازني. أما إذا كانت السلعة رديئة أو مستعملة فإن زيادة دخل المستهلكين يترتب عليه نقص الكمية المطلوبة من السلعة وبالتالي ينتقل منحنى الطلب إلى أسفل، وتتحدد نقطة توازن جديدة حيث تقل الكمية التوازنية والسعر التوازني.

ب. في حالة نقص الطلب مع ثبات العرض: افترض أن الطلب انخفض بسبب انخفاض عدد المشترين أو انخفاض دخولهم.. فإن ذلك يؤدي إلى انتقال منحنى الطلب إلى أسفل ويتحدد توازن جديد وعند نقطة التوازن الجديدة تتحدد كمية التوازن وسعر توازني أقل.وكما هو موضح في الشكل ادناه :

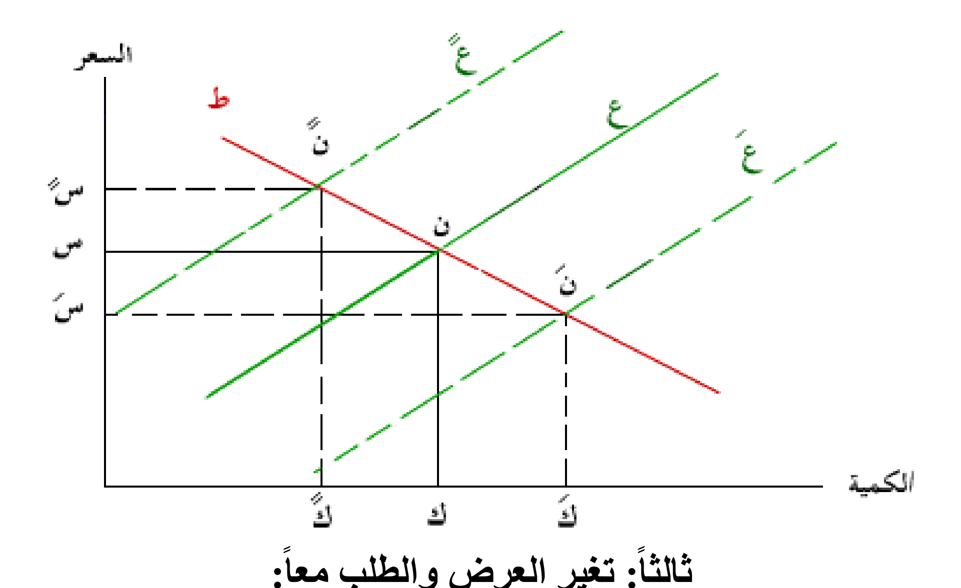


ثانياً: التغير في العرض مع ثبات الطلب:

افترض أن العوامل المحددة للعرض تغيرت مثل أسعار عناصر الإنتاج أو عدد البائعين أو الأساليب الإنتاجية.. بينما ظل الطلب ثابتاً، أي أن العوامل المحددة للطلب لم تتغير. نواجه في ظل هذه الافتراضات الحالتين الآتيتين:

أ. زيادة العرض مع ثبات الطلب: إذا زاد العرض من السلعة نتيجة انخفاض أسعار عناصر الإنتاج أو زيادة عدد البائعين، .. فإن الزيادة في العرض يعبر عنها بانتقال منحنى العرض إلى اليمين وتتحدد نقطة توازن جديدة. وعند هذا الوضع التوازني الجديد أصبحت الكمية التوازنية أكبر، و انخفض السعر ألتوازني. ويرجع السبب في انخفاض السعر إلى أن زيادة الكمية المعروضة من السلعة ترتب عليها وجود فائض من السلعة وبالتالي للتخلص من هذا الفائض يلجأ البائعون إلى إغراء المستهلكين بزيادة مشترياتهم من السلعة من خلال تخفيض السعر.

ب. نقص العرض مع ثبات الطلب: نفترض في هذه الحالة أن العرض من السلعة اتجه نحو الانخفاض بسبب ارتفاع أسعار عناصر الإنتاج أو انخفاض عدد البائعين.. بينما ظل الطلب على السلعة ثابتاً هذا النقص في العرض يعبر عنه بانتقال منحنى العرض إلى اليسار، ويتحدد وضعاً توازنياً جديداً. وعند هذا الوضع أصبحت الكمية التوازنية أقل ، بينما ارتفع السعر التوازني .وكما هو واضح من الشكل التالي:



ثالثاً: تغير العرض والطلب معاً:

إذا تغير العرض والطلب معاً، أي تغيرت العوامل المحددة لكل منهما كتغير عدد البائعين والمشترين أو تغير في الأذواق والتفضيلات أو تغير في أسعار عناصر الإنتاج.. فإننا سنواجه أربع حالات هي:

الحالة الأولى: زيادة العرض وزيادة الطلب.

الحالة الثانية: نقص العرض ونقص الطلب.

الحالة الثالثة: زيادة الطلب ونقص العرض.

الحالة الرابعة: زيادة العرض ونقص الطلب.

أ. زيادة العرض وزيادة الطلب:

إذا زاد عدد المستهلكين، أي أن الطلب زاد، عندئذ ينتقل منحنى الطلب إلى أعلى، افترض أيضاً أن عدد البائعين زاد، **(The theory of supply and demand,2009, HTML.)** هذا يعبر عنه بانتقال منحنى العرض إلى اليمين. يتضح مما سبق أن زيادة كل من العرض والطب يؤدي حتماً إلى زيادة الكمية التوازنية. أما السعر ألتوازني فإنه قد يرتفع أو ينخفض بحسب حجم التغير النسبي في العرض والطلب فإذا زاد العرض بنسبة أكبر من زيادة الطلب فإن الكمية

التوازنية سوف تزيد بينما ينخفض السعر ألتوازني، وإذا زاد الطلب بنسبة أكبر من زيادة العرض فإن كلا من الكمية التوازنية والسعر ألتوازني سوف يزيدان.

ب. نقص العرض ونقص الطلب:

إذا افترضنا أن العوامل المحددة لكل من العرض والطلب قد تغيرت (انخفاض الدخل، ارتفاع أسعار عناصر الإنتاج، ..) بحيث أدت إلى نقص العرض والطلب معاً، فإن هذا النقص يعبر عنه بانتقال منحنى العرض إلى اليسار وانتقال منحنى الطلب إلى أسفل. وبالتالي فإن الكمية التوازنية ستنخفض حتماً. أما السعر التوازني فسيأخذ أحد الاحتمالات الثلاثة الآتية:

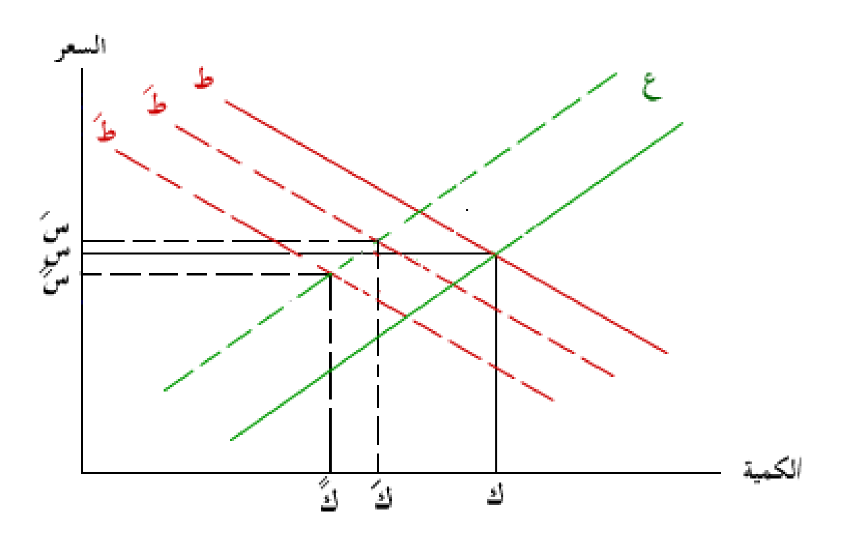
إما الزيادة أو النقص أو يظل ثابتاً و يتوقف الأمر على حجم التغير النسبي في كل من العرض والطلب فإذا تغير الطلب بنفس نسبة التغير في العرض فإن السعر التوازني يظل ثابتاً، أما إذا تغير الطلب بنسبة أكبر من تغير العرض فإن الكمية التوازنية ستنخفض وفي الوقت نفسه يرتفع السعر التوازني.

ج. زيادة الطلب ونقص العرض:

إذا زاد الطلب ونقص العرض فإن السعر التوازني حتماً سوف يرتفع، أما الكمية التوازنية فإن الأمر يتوقف على حجم التغير في منحنى العرض ومنحنى الطلب، فقد تزيد الكمية أو تنخفض أو تظل ثابتة فمثلاً، إذا زاد الطلب بنسبة أكبر من نقص العرض فإن الكمية التوازنية سوف تزيد وهكذا يمكن متابعة التحليل.

د. نقص الطلب وزيادة العرض:

إذا زاد العرض ونقص الطلب فإن السعر ألتوازني سوف ينخفض حتماً. أما الكمية التوازنية فسوف تأخذ أحد الاحتمالات الثلاثة، إما الزيادة أو النقص، أو الثبات، ويتوقف الأمر على حجم التغير النسبي في العرض والطلب. فمثلاً إذا زاد العرض بنسبة أكبر من نقص الطلب فإن الكمية التوازنية سوف تزيد أما إذا زاد العرض بنسبة أقل من نقص الطلب فإن الكمية التوازنية سوف تنخفض وهكذا يمكن متابعة التحليل. والشكل ادناه يبرر ذلك :



والخلاصة، إنه إذا كانت الكمية المطلوبة أكبر من الكمية المعروضة يكون هناك عجزاً وإذا كانت الكمية المعروضة أكبر من الكمية المطلوبة يكون هناك فائضاً وإذا تساوت الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة يكون هناك توازناً في السوق. وتحليل مصطلح فائض السوق المشار إليه يعني أن الكمية المعروضة أكبر من الكمية المطلوبة ويحدث الفائض فقط فوق نقطة التوازن ، وإذا كان السوق حراً فإن الفائض ينحو إلى الاختفاء كلما انخفضت الأسعار ويستمر الفائض فقط في حال كان السوق غير حر: يعني في حال تدخل الحكومة التي قد تضع سعراً أدنى، فإن كان هذا السعر الأدنى تحت نقطة التوازن، فإنه لا يكون ذا علاقة و لا يمثل تأثيراً على السوق.

ان مشكلة التوازن تعتبر من اكثر المفاهيم غموضا(**اقتصاد،ساملسون،ص59، 2006).**

لان حالة التوازن بالسوق تعني حالة اتزان بين مختلف القوى المؤثرة في السوق ، بحيث يتوازى السعر والكمية مع رغبات كل من المستهلكين و الموردين . وعليه فان الانخفاض الكبير في الاسعار يعنى خلل كبير في التوازن بين القوى المؤثرة على السوق ويؤدي هذا اما الى عجز او فائض في الطلب .وتتم تلك الاليات الى ان يتم توازن السوق .

أمثلة للمناقشة حول ماتقدم

1. جميع المتاجر الضخمة لديها مواسم(تنزيلات) تجري خلالها تخفيضات هائلة في الأسعار. الهدف منها هو التخلص من البضائع القديمة و تحفز الشراء لدى المواطن (المستهلك). وهكذا تستفيد المتاجر من قانون الطلب فالبضاعة التي كان سيصعب بيعها يتم بيعها لان المستهلك (الزبون) يرغب في دفع سعر اقل.
2. الأساليب الاعلانية للشركات تظهر انه بالإمكان حفز الزبائن على الشراء لجملة أسباب مختلفة أهمها ثبات السعر.
3. الإطارات والسيارات ، الطلقات والبنادق ، المصابيح ومظلاتها ، الكريم والقهوة، المسامير والشواكيش ، جميعها أصناف تمضي سوياً . إنها سلع مكملة.
4. ما يدفع مقابل العمل الإضافي يبين أنه كلما كان منتظراً أن يعرض المرء أكثر كلما كان منتظراً أن يدفع له أكثر، وحتى في كثير من الأحيان فإن ساعات العمل الإضافي يحسب سعرها بأكثر من معدل الأجر العادي.
5. إذا كان السعر السائد في السوق أعلى من سعر التوازن فان ذلك يؤدي إلى ظهور:

أ.فائض في الطلب.

ب. فائض في العرض .

ج. سوق سوداء للسلعة .

أيهما الجواب الصحيح ؟ .

6. فيما يلي دوال الطلب و العرض للسلعة (س):

$$Q=50-4P \quad \ldots\ldots.(1)$$

$$Q=-20+3P \quad \ldots\ldots.(2)$$

و المطلوب: تحديد آيهما دالة الطلب و أيهما دالة العرض ؟

الإجابة

1. نعمل جدولا فيه السعر P والكمية Q.
2. نفرض أرقام صحيحة موجبة (**1**، **2**، **3**، **4** ...) لغاية ستة او سبعة أرقام تمثل السعر بالدولار ثم نعوض الأرقام في المعادلة الأولى، ثم نعوضها في المعادلة الثانية.
3. بعد اختبار الجدول سوف نلاحظ انه كلما زادت الأسعار سوف تنخفض الكميات (معنى هذا إن الدالة دالة طلب) أو إذا زادت الأسعار زادت الكميات (معنى هذا إن الدالة دالة عرض) حسب قانوني العرض و الطلب .

7.افرض أن دالتي الطلب و العرض في سوق الأقمشة في العراق معطاة على الترتيب بالمعادلتين:

$$Q= 140 - 20P$$

$$Q= 20P - 20$$

حيث أن P معطى بالدولار.

أ. اشتق جدول طلب وعرض الأقمشة في العراق.

ب. ارسم منحني طلب وعرض الأقمشة. وبين السعر ألتوازني و الكمية التوازنية للأقمشة في العراق.

8- إذا زاد العرض ونقص الطلب فإن السعر ألتوازني سوف ينخفض حتماً. أما الكمية التوازنية فسوف تأخذ أحد الاحتمالات الثلاثة، إما الزيادة أو النقص، أو الثبات . ناقش ذلك ، مع الامثلة العملية .

المبحث الرابع : المرونـــة Elasticity

إن ارتفاع سعر سلعة معينة كالملابس مثلاً، لا يعني بالضرورة أن الكمية المعروضة منها ستزداد بنفس نسبة الارتفاع في السعر. لماذا؟

إذا انخفض سعر سيارة معينة، وانخفض سعر جهاز الحاسب الآلي بنفس المبلغ، أو بنفس النسبة، هل يمكن القول أن الكمية المطلوبة من السلعتين سوف ترتفع وبنفس المقدار؟

لماذا نرى تخفيضات على أسعار بعض السلع (كالملابس) بينما توجد هناك سلعاً أخرى لا تشملها التخفيضات؟

إن التغير في سعر السلعة، سيؤدي إلى تغير الكمية المطلوبة (والكمية المعروضة) من السلعة كما نص عليه قانون الطلب (وقانون العرض). إلا أن قانون الطلب أو العرض، لا يوضح مقدار التغير في الكمية المطلوبة أو المعروضة نتيجة التغير في سعر السلعة. إننا نحتاج إلى وسيلة معينة نستطيع من

خلالها التعرف على مقدار التغير في الكمية، سواء المطلوبة أو المعروضة، الناتج عن تغير سعر السلعة، أي نريد التعرف على درجة استجابة كل من الكمية المطلوبة والكمية المعروضة للتغير في السعر. وهذا ما يعرف بمفهوم المرونة (Elasticity).

1. تعريف المرونة:

تعني المرونة - بصفة عامة - درجة الحساسية والاستجابة للتغير في الشيء.. فالمرونة السعرية تعني درجة استجابة الكمية المطلوبة من السلعة للتغير في سعرها. ومرونة الدخل تعني درجة استجابة الكمية المطلوبة من السلعة للتغير في الدخل.. ويقسم الاقتصاديون نظرياً درجات المرونة إلى خمس حالات:

أ. مرونة تساوي **(صفر)** أي أن السلعة عديمة المرونة.

ب. مرونة تساوي **(واحد صحيح)** أي أن السلعة متكافئة المرونة.

ج. مرونة أقل من **(واحد صحيح)** أي أن السلعة ضعيفة المرونة.

د. مرونة أكبر من **(الواحد الصحيح)** أي أن السلعة مرنـة.

هـ. مرونة لا نهائية أي أن السلعة لا نهائية المرونة.

وتعتبر الأولى والأخيرة نادرتين.

2. مرونة الطلب السعرية Price Elasticity of Demand:

ينص قانون الطلب ـ كما عرفنا سابقاً ـ على وجود علاقة عكسية بين التغير فـي سعر السلعة والتغير فـي الكمية المطلوبة منها. غير أن هذا القانون لا يكشف عن درجة ذلك التغير أو مدى الاستجابة فـي الكمية المطلوبة للتغير فـي سعر السلعة. وهذا يعرف بمرونة الطلب السعرية والتي يقصد بها: درجة استجابة الكمية المطلوبة من السلعة للتغير فـي سعرها. وذلك عندما يتغير سعر السلعة بنسبة 1%.

(أ) مرونة الطلب السعرية =النسبة المئوية للتغير فـي الكمية المطلوبة ÷ النسبة المئوية للتغير فـي السعر

ويمكن استخدام الرموز لإعادة كتابة القانون مرة أخرى كما يلي:

$$\varepsilon_d = \frac{\%\ \Delta\ Q_d}{\%\ \Delta\ P}$$

حيث أن**:**

$$\% \Delta P = \frac{(P_2 - P_1)}{(P_2 + P_1)} \quad , \quad \% \Delta Q_d = \frac{(Q_{d2} - Q_{d1})}{(Q_{d2} + Q_{d1})}$$

مثال (1):

انخفضت الكمية المطلوبة من السلعة (X) بمقدار (35%)، وذلك عند ارتفاع سعرها بنسبة (20%(. المطلوب إيجاد مرونة الطلب السعرية للسلعة (X).

الحل

باستخدام قانون المرونة السعرية للطلب:

$$\varepsilon_d = \frac{\% \Delta Q_d}{\% \Delta P} = (-35\%) / (20\%) = (-1.75) = |-1.75| = 1.75$$

وتجدر الملاحظة أنه يجب استخدام القيمة المطلقة لمعامل مرونة الطلب السعرية دائماً. (تذكر وجود علاقة عكسية بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها).

مثال (2):

ارتفعت الكمية المطلوبة من السلعة (Y) من (3) وحدات إلى (8) وحدات، وذلك بسبب انخفاض سعر هذه السلعة من (15) دولار إلى (6) دولار. المطلوب ايجاد مرونة الطلب السعرية لسلعة (Y).

الحل

بما أن الكمية المطلوبة قد ارتفعت من (3) إلى (8) وحدات، فإن الكمية المطلوبة الأصلية تساوي (Q_{d1}=3) والكمية الجديدة تساوي (Q_{d2}=8). وبما أن السعر قد انخفض من (15) إلى (6) دولار، فإن السعر الأصلي هو (P_1=15) والسعر الجديد (P_2=6) دنانير. ومن ثم:

$$\varepsilon_d = \frac{\% \Delta Q_d}{\% \Delta P} = \frac{(8-3) \backslash (8+3)}{(6-15) \backslash (6+15)} = \frac{5 \backslash 11}{-9 \backslash 21} = \frac{0.45}{-0.42}$$

$$\varepsilon_d = |-1.07| = 1.07$$

المرونة وميل منحنى الطلب

(Elasticity and The Slope of the Demand Curve):

يرتبط مفهوم مرونة الطلب السعرية ارتباطاً وثيقاً بميل منحنى الطلب. ويمكن تعريف ميل منحنى الطلب بأنه مقدار التغير في السعر (ΔP) مقسوماً على مقدار التغير في الكمية المطلوبة (ΔQ_d)، أو:

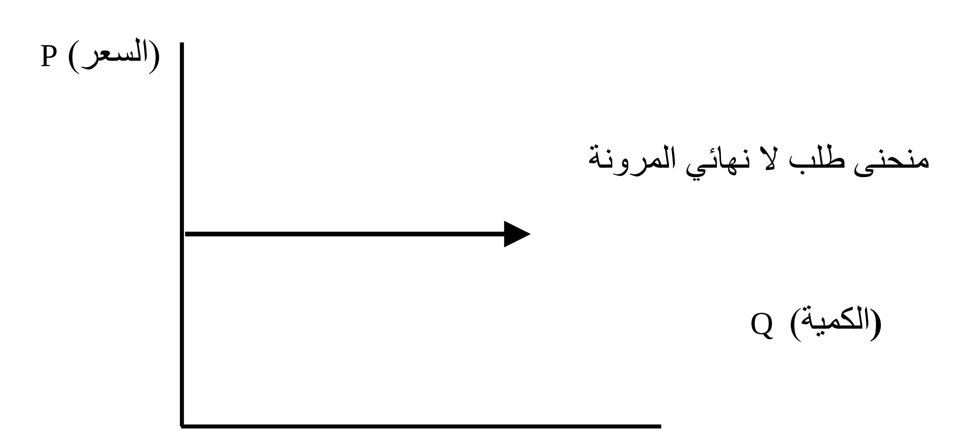
$$\textbf{Slope} = (\Delta P) \setminus (\Delta Q_d)$$

وبناءً على هذه النتيجة نلاحظ ما يلي:

1. إذا كان منحن الطلب على السلعة خطاً أفقياً كما في الشكل فإن ميل المنحنى يساوي صفراً وبالتالي فإن

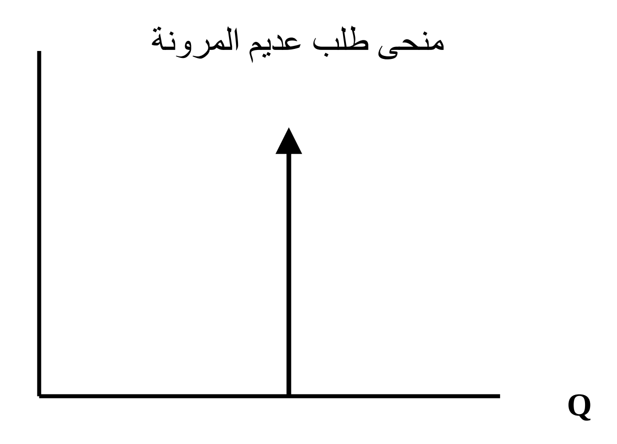
المرونة = 1 / الميل = 1 / صفر = α

أي أن الطلب لانهائي المرونة وكما في الشكل التالي:



2. إذا كان منحنى الطلب أحادي المرونة كما في الشكل التالي فان ميل المنحنى يساوي ما لانهاية وبالتالي فان:

1/الميل =1/ما لانهاية= صفر. أي آن الطلب على السلعة عديم المرونة.



علاقة الإيراد الكلي بالمرونة:

يعرف الإيراد الكلي بأنه يساوي الكمية المباعة من السلعة مضروبة في سعر تلك السلعة أي أن: TR = (P) x (Q)

ويرتبط مفهوم مرونة الطلب السعرية بالإيراد الكلي. فمثلاً، يتضح لنا من قانون الطلب أنه عند انخفاض سعر السلعة، فإن الكمية المطلوبة من السلعة سوف ترتفع. فهل ينطبق ذلك على جميع السلع والخدمات التي نقوم باستهلاكها؟(**اقتصاديات الأعمال، جمال داود سلمان،2003**) هل نستطيع القول أنه عند انخفاض سعر كيس الملح سوف نقوم بزيادة الكمية المطلوبة منه؟ هل يعني ارتفاع أسعار الأدوية انخفاض الكميات المطلوبة من الدواء؟ لماذا لا نلاحظ وجود تخفيضات سعرية على جميع السلع؟

في **حالة الطلب المرن،** فإن ارتفاع السعر سيؤدي إلى انخفاض الكمية المطلوبة ولكن بنسبة أكبر، أي أن الإيراد الكلي (P x Q) سوف ينخفض. وينطبق هذا بشكل عام على السلع متعددة البدائل، أو تلك السلع التي تعتبر غير مهمة من وجهة نظر المستهلك. أما في **حالة الطلب غير المرن،** فإن ارتفاع السعر سيؤدي إلى انخفاض الكمية المطلوبة ولكن بنسبة أقل، أي أن الإيراد الكلي (P x Q) سوف يرتفع. وينطبق هذا بشكل عام على السلع النادرة، أو محدودة البدائل، والتي تعتبر مهمة وأساسية بالنسبة للمستهلك. وأخيراً، ففي حالة **الطلب أحادي المرونة،** فإن ارتفاع السعر سيؤدي إلى انخفاض الكمية المطلوبة ولكن بنفس النسبة، أي أن الإيراد الكلي (P x Q) سوف يظل ثابتاً.

العلاقة بين المرونة والإيراد الكلي

معامل المرونة	**نوع الطلب**	**التغير في السعر**	**التغير في الكمية**	**التغير في الإيراد الكلي**	**العلاقة بين التغير في الإيراد الكلي و التغير في السعر**
المرونة>1	مرن	بالزيادة بالنقص	بالنقص بالزيادة	نقص بالزيادة	عكسية
المرونة<1	غير مرن	بالزيادة بالنقص	نقص زيادة	زيادة نقص	علاقة طردية
المرونة=1	أحادي المرونة	زيادة نقص	نقص زيادة	لا تغير لا تغير	ليس هناك علاقة

العوامل التي تؤثر في مرونة الطلب:

تتوقف المرونة على عوامل كثيرة أهمها:

1. وجود بدائل جيدة للسلعة. بوجه عام كلما زاد عدد السلع التي تصلح بديلاً للسلعة أو الخدمة موضع البحث، كلما كان الطلب على السلعة أكثر مرونة. فاللحوم بأنواعها المختلفة والأسماك بأنواعها المختلفة والعنب بأنواعه المختلفة.. كل تلك، سلع يصلح كل منها بديلاً جيداً للآخر.
2. أهمية السلعة في ميزانية الأسرة. فكلما كانت ثمن السلعة يشكل نسبة كبيرة من دخل الأسرة أو ميزانيتها كلما كان الطلب عليها أكثر مرونة. وإذا كان ثمن السلعة لا يشكل إلا نسبة ضئيلة من ميزانية الأسرة فإن طلب هذه السلعة يكون غالباً غير مرن.
3. تعدد استعمالات السلعة: توجد استعمالات متعددة للسلعة يجعل الطلب عليها أكثر مرونة " كالأخشاب مثلاً " وإذا كانت السلعة لها استعمال صغير (كالنظارات الطبية) فإن الطلب عليها غير مرن.
4. السلع الكمالية والسلع الضرورية. وبصفة عامة يكون الطلب على السلع الكمالية أكثر مرونة (مثل الفيديو، السيارات..) أو في المقابل يكون الطلب على السلع الضرورية ضعيفة المرونة (مثل القمح).
5. المدى الطويل والمدى القصير. بصفة عامة فإن مرونة الطلب على سلعة ما تكون أعلى في الأجل الطويل منه في الأجل القصير ويرجع ذلك إلى صعوبة التكيف في الأجل القصير وخاصة بالنسبة لعادات المستهلك الشرائية.

مرونة العرض السعرية:

لا تختلف مرونة العرض السعرية عن مرونة الطلب السعرية، فهي تعني درجة استجابة الكمية المعروضة من السلعة نتيجة للتغير في سعرها. ولقياس درجة مرونة العرض تستخدم إحدى الصيغتين الآتية:

مرونة العرض السعرية =النسبة المئوية للتغير في الكمية المعروضة ÷ النسبة المئوية للتغير في السعر

ويمكن استخدام الرموز لإعادة كتابة القانون مرة أخرى كما يلي:

$$\varepsilon_s = \frac{\%\ \Delta\ Q_s}{\%\ \Delta\ P}$$

حيث أن:

$$\%\ \Delta\ Q_d = \frac{(Q_{d2} - Q_{d1})}{(Q_{d2} + Q_{d1})} \quad , \quad \%\ \Delta\ P = \frac{(P_2 - P_1)}{(P_2 + P_1)}$$

مثال1:

انخفضت الكمية المعروضة من السلعة (X) بمقدار (35%)، وذلك عند انخفاض سعرها بنسبة (20%). المطلوب إيجاد مرونة العرض للسلعة (X).

الحل:

باستخدام قانون مرونة العرض:

$$\varepsilon_s = \frac{\%\ \Delta\ Q_s}{\%\ \Delta\ P} = (-35\%) / (-20\ \%) = 1.75$$

مثال2:

ارتفعت الكمية المعروضة من السلعة (Y) من (3) وحدات إلى (8) وحدات، وذلك بسبب ارتفاع سعر هذه السلعة من (6) دولار إلى (15) دولار. المطلوب إيجاد مرونة العرض السعرية لسلعة (Y).

الحل

بما أن الكمية المعروضة قد ارتفعت من (3) إلى (8) وحدات، فإن الكمية المعروضة الأصلية هي ($Qs_1=3$) والكمية الجديدة هي ($Qs_2=8$). وبما أن السعر قد ارتفع من (6) إلى (15) دولار، فإن السعر الأصلي هو ($P_1=6$) والسعر الجديد هو ($P_2=15$) دولار. ومن ثم:

$$\varepsilon_s = \frac{\%\Delta Q_s}{\%\Delta P} = \frac{(8-3) \setminus (8+3)}{(15-6) \setminus (6+15)} = \frac{5 \setminus 11}{9 \setminus 21} = \frac{0.45}{0.42}$$

$\varepsilon_s =$ **1.07**

العوامل التي تؤثر في مرونة العرض:

يعتبر عنصر الزمن أهم عامل يؤثر في مرونة العرض السعرية. ويميز الاقتصاديون عادة بين ثلاث فترات زمنية مختلفة:

1. المدة القصيرة جداً: وهي فترة السوق حيث لا يستطيع المنتج تغيير كمية الإنتاج، وبالتالي تتوقف مرونة العرض على قابلية السلعة للتخزين، وحجم المخزون منها. فكلما زادت قابلية السلعة للتخزين كلما كان عرض السلعة أكثر مرونة، والعكس صحيح.
2. المدة القصيرة: وهي الفترة التي يستطيع المنتجون تغيير حجم الإنتاج عن طريق زيادة أو تخفيض بعض عناصر الإنتاج المتغيرة (كعنصر العمل، والمواد الأولية، وإطالة ساعات العمل).
3. المدة الطويلة: وهي التي تسمح بتغيير حجم الإنتاج عن طريق تغيير كل عناصر الإنتاج (العمل، راس المال، الأرض..) وفي المدة الطويلة يمكن أن يحدث أمران:

الأول: زيادة أو تخفيض عناصر الإنتاج الثابتة (كالآلات والمعدات)،

والثاني: دخول مؤسسات إنتاجية جديدة أو خروج مؤسسات إنتاجية قائمة استجابة للتغير في السعر مما يؤدي إلى زيادة درجة مرونة العرض من السلعة في الأجل الطويل.

أنواع مرونة العرض:

تختلف مرونة العرض وذلك حسب نوع السلعة، أي أن درجة المرونة تعتمد على مقدار التغير النسبي في الكمية المعروضة مقارنة مع مقدار التغير النسبي في سعر السلعة.

***- عرض مرن (Elastic Supply):**

وتكون درجة استجابة الكمية المعروضة أكبر من التغير النسبي في السعر، وبالتالي يكون معامل المرونة (εs) في هذه الحالة أكبر من واحد صحيح. وهذا يعني أنه عند ارتفاع السعر بنسبة (10%) مثلاً، فإن الكمية المعروضة ترتفع بنسبة (15%).

***- عرض غير مرن (Inelastic Supply):**

وتكون درجة استجابة الكمية المعروضة أقل من التغير النسبي في السعر، وبالتالي يكون معامل المرونة (εs) في هذه الحالة أقل من واحد صحيح. وهذا يعني أنه عند ارتفاع السعر بنسبة (10%) مثلاً، فإن الكمية المعروضة ترتفع بنسبة (5%).

***- عرض أحادي المرونة (Unitary Elastic Supply):**

وتكون درجة استجابة الكمية المعروضة مساوية للتغير النسبي في السعر، وبالتالي يكون معامل المرونة (ε_s) في هذه الحالة مساوياً لواحد صحيح. وهذا يعني أنه عند ارتفاع السعر بنسبة (10%) مثلاً، فإن الكمية المعروضة ترتفع بنسبة (10%).

حالات أخرى:

***- عرض عديم المرونة (Perfectly Inelastic Supply):**

في هذه الحالة، فإن الكمية المعروضة من السلعة لا تستجيب للتغير في السعر، وبالتالي يكون معامل المرونة (εs) مساوياً للصفر.

***- عرض لا نهائي المرونة (Perfectly Elastic Supply):**

في هذه الحالة، فإن الكمية المعروضة من السلعة تستجيب للتغير في السعر بدرجة كبيرة جداً، وبالتالي يكون معامل المرونة (ε_s) مساوياً لما لانهاية ($\varepsilon_s = \infty$).

مرونة العرض في المدى القصير والمدى الطويل:

تعتمد مرونة العرض على المدى القصير والمدى الطويل. ويمكن تعريف **المدى القصير** (Short-Run) بأنه الوضع الذي يكون فيه على الأقل أحد العناصر الإنتاجية ثابتاً. ففي المدى القصير يكون أحد عناصر الإنتاج الأربعة أو أكثر غير قابل للتغيير. فعلى سبيل المثال، إذا كان عنصر العمل هو العنصر الإنتاجي الثابت، فإن المنشأة لا تستطيع تغيير الكميات المستخدمة من هذا العنصر الإنتاجي الثابت، وبالتالي فالمنشأة تنتج في المدى القصير. أما إذا كانت جميع عناصر الإنتاج قابلة للتغيير، فإن المنشأة تنتج في **المدى الطويل**. ويمكن القول بأن المنشأة تستطيع زيادة أو خفض طاقتها الإنتاجية في المدى الطويل فقط، وبالتالي يمكن للمنشأة التأقلم بحرية أكبر للتغيرات في ظروف الإنتاج والتكاليف في المدى الطويل، وذلك لقدرتها على اختيار الكميات المناسبة من جميع عناصر الإنتاج وبأقل التكاليف.(**مبادئ علم الاقتصاد،كريم مهدي الحسناوي،1990**) .

إذن، فإن مرونة العرض في المدى الطويل تكون أكبر منها في المدى القصير، وذلك بسبب قابلية تغيير جميع عناصر الإنتاج في المدى الطويل.

مرونة الطلب المتقاطعة:

تعرف بأنها مدى حساسية أو استجابة الكمية المطلوبة من إحدى السلعتين للتغير الذي قد يحدث في سعرا لسلعة الثانية، ويمكن حساب مرونة الطلب المتقاطعة بين سلعتين X و Y كما يلي:

مرونة الطلب المتقاطعة = نسبة التغير في الكمية المطلوبة من السلعة (x)/ نسبة التغير في سعر السلعة (y).

$$\varepsilon_{x,y} = \frac{(\%\ \Delta Qdx)}{(\%\ \Delta Py)}$$

ويمكن التمييز في هذه الحالة بين ثلاث أنواع من السلع:

A- السلع المكملة (Complements):

وهي السلع التي تقل الكمية المطلوبة من أحدها عند ارتفاع سعر الأخرى. فهاتين السلعتين متلازمتين في الاستهلاك، حيث لا يمكن استهلاك الأولى بدون استهلاك الأخرى، كالسيارة والبنزين أو الشاي والسكر. فارتفاع سعر الشاي مثلاً يؤدي إلى انخفاض الطلب على السكر. وفي هذه الحالة، يكون معامل مرونة الطلب التقاطعية سالباً ($\varepsilon x,y < 0$).

B- السلع البديلة (Substitutes):

وهي السلع التي يمكن لأحدها أن تحل محل الأخرى كالشاي والقهوة مثلاً. إن ارتفاع سعر القهوة سيعمل على انخفاض الكمية المطلوبة من القهوة ولكن، سيدفع

هذا الارتفاع المستهلك إلى البحث عن بديل مناسب للقهوة مما سيعمل على زيادة الطلب على الشاي. وفي هذه الحالة، يكون معامل مرونة الطلب الدخلية موجباً $(\varepsilon_{x,y} > 0)$.

C- السلع المستقلة (Independent):

وهي السلع التي لا ترتبط مع بعضها البعض حيث أن التغير في سعر أحدها لا يؤدي إلى تغير الطلب على السلعة الأخرى و يكون معامل مرونة الطلب الدخلية مساوياً للصفر $(\varepsilon_{x,y} = 0)$.

مرونة الطلب الدخلية Income Elasticity of Demand :

تعرف بأنها حساسية واستجابة الكمية المطلوبة من سلعة معينة للتغير في دخل المستهلك. ويتم احتساب مرونة الطلب الدخلية كما يلي:

مرونة الطلب الداخلية =النسبة المئوية للتغير في الكمية المطلوبة من السلعة / النسبة المئوية للتغير في الدخل.

$$\varepsilon_i = \frac{(\%\Delta\ Q_d)}{(\%\Delta I)}$$

ويمكن التمييز بين نوعين من السلع:

A- السلع العادية (Normal Goods):

وهي السلع التي تزيد الكمية المطلوبة منها عند ارتفاع دخل المستهلك، وكذلك فإن انخفاض دخل المستهلك سيؤدي إلى انخفاض الكمية المطلوبة منها. وفي هذه الحالة، يكون معامل مرونة الطلب الدخلية موجباً $(\varepsilon_i > 0)$.

B- السلع الرديئة (Inferior Goods):

وهي السلع التي تنخفض الكمية المطلوبة منها عند ارتفاع دخل المستهلك، وكذلك فإن انخفاض دخل المستهلك سيؤدي إلى ارتفاع الكمية المطلوبة منها. وفي هذه الحالة، يكون معامل مرونة الطلب الدخلية سالباً $(\varepsilon_i < 0)$.

تمارين و أسئلة عن المرونة

مثال 1: إذا ارتفع سعر الكيلو البن بنسبة **15%** ونتيجة لذلك انخفضت الكمية المطلوبة من البن نسبة **20%.** فما هي قيمة معامل المرونة؟ .

الحـــل

المرونة=التغير النسبي في الكمية المطلوبة من البن/التغير النسبي في السعر =-20%/15% =-1.3

لاحظ أن قيمة المرونة أكبر من الواحد الصحيح، أي أن السلعة مرنة. وعادة لا تنظر إلى إشارة المرونة لأنها تعكس قانون الطلب، وبالتالي ننظر للقيمة المطلقة للمرونة |1.3|.

مثال 2:إذا انخفض سعر الكيلو من التفاح من **400** دينار إلى **350** دينار، ونتيجة لذلك زادت الكمية المطلوبة من **1600** كيلو إلى **2000** كيلو يومياً. فما هي درجة مرونة السلعة.

الحـــل

مرونة الطلب السعرية = $(Q \div P) * (\Delta P \div \Delta Q)$

$$=((1600-2000)/(400-350))*(1600/400)$$
$$=(400/-50)*(1600/400)=-2$$

مثال 3: أظهرت البيانات الخاصة بسلعة المياه المعدنية أن رفع السعر للوحدة الواحدة من 200 دينار إلى250 دينار قد أدى إلى انخفاض الكمية المطلوبة منها بنسبة 25%. احسب مرونة الطلب السعرية.

الحـــل

التغير النسبي في السعر = **(250-200) / 200 = 0.25 = 25%**
مرونة الطلب السعرية = التغير النسبي في الكمية/ التغير النسبي في السعر = -25% / 25 = -1

مثال **4**: إذا زاد سعر سلعة ما بنسبة**20%**، ونتيجة لذلك زادت الكمية المعروضة من تلك السلعة بنسبة **15%.** فإن مرونة العرض يمكن حسابها كما يلي:

الحـــل

مرونة العرض السعرية =النسبة المئوية للتغير فـي الكمية المعروضة/النسبة المئوية للتغير فـي السعر

0.75= 20 / 15 = %20 / %15 =

مثال **5** : افترض أن سعر سلعة ما قد انخفض من **100** إلى **80** دينار ونتيجة لذلك انخفضت الكمية المعروضة من **800** إلى **600** كغم. فإن مرونة العرض يمكن حسابها كما يلي:

الحل:

مرونة العرض السعرية = **(Δ P/ ΔQ) * (Q/ P)**

1.25 = (800 / 100) * (20 / 200) =

لاحظ أن مرونة العرض موجبة والسبب في ذلك هو وجود علاقة طردية بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها كما ينص على ذلك قانون العرض.

مثال **6**: افترض أن سعر التفاح المستورد قد ارتفع بنسبة **15%**، وإنه نتيجة لذلك زادت الكمية التي يشتريها المستهلكون من التفاح المحلي بنسبة **25%.** بناءً على ذلك يمكن حساب المرونة التقاطعية كما يلي:

مرونة الطلب المتقاطعة= نسبة التغير في الكمية المطلوبة من السلعة (x)/ نسبة التغير في سعر السلعة (y)

مرونة اطلب المتقاطعة = **1.67 = 15 / 25 = %15 / %25**

مثال **7** : افترض أن سعر الكيلو من الشاي ارتفع بنسبة **20%** ونتيجة لذلك انخفضت الكمية التي يشتريها المستهلكون من السكر بنسبة **30%.**

وبناءً على ذلك يمكن حساب المرونة التقاطعية بين السلعتين كما يلي:

مرونة الطلب المتقاطعة من الشاي والسكر = **30% / - 20% = 30 / -20 -20**

= -1.5

لاحظ أنه في المثال **(6)** كانت إشارة المرونة موجبة وفي المثال **(7)** كانت إشارة المرونة سالبة. ومعنى ذلك إنه إذا كانت إشارة مرونة الطلب التقاطعية من سلعتين موجبة فإن السلعتين بديلتان، وإذا كانت إشارة مرونة الطلب التقاطعية من سلعتين سالبة، فإن السلعتين مكملتان. وإذا كانت مرونة الطلب التقاطعية تساوي صفراً فإن السلعة مستقلة.

مثال **8** : افترض أنه زاد دخل مستهلك ما بنسبة **20%**، ونتيجة لذلك زادت الكمية التي يشتريها من سلعة الموز بنسبة **30%**، فإن مرونة الطلب الدخلية تحسب كما يلي:

مرونة الطلب الدخلية = **30% / 20% = 30 / 20 = 1.5**

مثال 9: افترض أنه زاد دخل مستهلك ما من **1500** دولار إلى **2000** دولار ونتيجة لذلك انخفض الطلب على السلعة (X) التي يستهلك من **400** إلى **300** وحدة.

يمكن حساب مرونة الطلب الدخلية كما يلي:

مرونة الطلب الدخلية = (ΔQ /ΔI) * (Q /I) = **(-100 / 500)*(1500 / 400) = -0.75**

حيث I = الدخل، Q= الكمية

لاحظ أن إشارة المرونة في المثال **(8)** موجبة، وفي المثال **(9)** سالبة. وتفسير ذلك أنه إذا كانت إشارة مرونة الطلب الدخلية موجبة فإن السلعة عادية، وإذا كانت إشارة المرونة سالبة فإن السلعة رديئة.

الأسئلـــة

س**1**: ازدادت الكمية المطلوبة من اخبز بنسبة **20%** نتيجة انخفاض سعر الطحين بنسبة **15%** . احسب المرونة التقاطعية بين السلعتين.

س**2**: زاد دخل أحد المستهلكين من **900** دولار إلى **1500** دولار، ونتيجة لذلك انخفض الطلب عل السلعة X من **500** وحدة الى **400** وحدة. احسب المرونة الدخلية للطلب ؟

س**3**: إذا ارتفع سعر القماش الصيني من **500** دينار الى **600** دينار في السوق، قام المنتج بزيادة الكمية المعروضة من **1500** متر إلى **2000** متر. احسب مرونة العرض للقماش المذكور ؟

س**4**: قام أحد المنتجين بزيادة سعر لتر الزيت من **1750** دينار الى **2000** دينار، إلا انه لاحظ أن الطلب من المادة المذكورة انخفض من **500** لتر إلى **400** لتر. أوجد مرونة الطلب السعرية ؟

س**5**: أي من آلاتي يعد من محددات مرونة الطلب السعرية ؟

1- عدد بدائل السلعة. 2- نسبة المنفق على السلعة من دخل المستهلك.

2- طول الفترة الزمنية أو قصرها. 4- جميع ما سبق.

س5: تبلغ المرونة السعرية للطلب العالمي على النفط الخام (5%) . افترض ان السعر المبدئي للنفط هو 3$ للبرميل، وان تقليص المعروض العالمي بنسبة 5%. ما مدى تأثير سعر النفط وكميته في هذه الحالة .

الفصل الثالث

نظرية سلوك المستهلك

The theory of consumer behavior

كمدخل نطرح التساؤل ، ((ماهي الدوافع التي تقف خلف عملية اختيار السلع للاستهلاك وكذلك الكميات التي يقوم المستهلك باستهلاكها؟))

يعتبر سلوك المستهلك الأساس الذي نبني عليه مفاهيم متعددة في علم الاقتصاد الجزئي. فسلوك المستهلك يساهم في تفسير ظواهر اقتصادية عديدة مثل مفهوم منحنى الطلب، لماذا ينحدر منحنى الطلب من اليسار إلى اليمين و من الأعلى إلى الأسفل، المرونة السعرية، المرونة الدخلية، المرونة التقاطعية، و هكذا.

ونستطيع من خلال دراسة سلوك المستهلك معرفة السبب وراء شرائنا و اختيارنا لسلعة معينة دون الأخرى. و يجب التفرقة بين مفهوم الرغبة و مفهوم الطلب حيث تعتبر الرغبة نوع معين من الشعور نحو سلعة معينة تعكس أمنية المستهلك في الحصول على سلعة معينة. لكن هذه الرغبة قد لا تعكس قدرة المستهلك على الحصول على السلعة (لارتفاع سعرها مثلاً أو انخفاض دخل المستهلك أو الذوق).

أما الطلب فهو الطلب الفعال أي الرغبة في الحصول على السلعة المقرونة بالقدرة الفعلية في الحصول عليها.(**Krugman ,Wells, Microeconomic,2009)**

وأهم النظريات الاقتصادية التي تحلل سلوك المستهلك نظريتان رئيسيتان هما نظرية المنفعة، ونظرية منحنيات السواء.

المبحث الاول: نظرية المنفعة Utility theory

المنفعة هي الأداة التي تفسر طلب المستهلك على السلع و تفسر العلاقة إن ثمن السلعة والكمية المطلوبة منها، ولتحليل سلوك المستهلك العكسية بين باستخدام نظرية المنفعة يلزم في البداية أن نتعرف على معنى المنفعة والمفاهيم المختلفة لها، ونعرف قانون تناقص المنفعة الحدية.

مفهوم المنفعة وقانون تناقص المنفعة الحدية:

المنفعة هي الإشباع Satisfaction الذي يحصل عليه الفرد من استهلاكه للسلعة أو الخدمة، وهي تختلف من شخص لآخر نظرا لاختلاف الأذواق. وهناك فرق بين المنفعة الكلية و المنفعة الحدية. فالمقصود **بالمنفعة الكلية** Total utility إجمالي الإشباع أو المنفعة التي يحصل عليها المستهلك من استهلاكه لكمية معينة من السلعة (خلال مدة زمنية معينة). فمثلا المنفعة الكلية لأربع برتقالات هي مجموع المنفعة أو الإشباع الذي يحصل عليه المستهلك من استهلاكه للأربع برتقالات كلها. أما **المنفعة الحدية** Marginal utility فهي مقدار الزيادة في المنفعة الكلية نتيجة لزيادة الكمية المستهلكة من السلعة بوحدة واحدة أو هي منفعة الوحدة الإضافية التي يستهلكها المستهلك من السلعة، بمعنى أنها مقدار التغير في المنفعة الكلية نتيجة لتغير عدد الوحدات المستهلكة من السلعة بوحدة واحدة. فمثلا المنفعة الحدية لأربع برتقالات يقصد بها المنفعة التي يحصل عليها المستهلك من استهلاكه للبرتقالة الرابعة. ويمكن قياس المنفعة الحدية للسلعة بالطريقة الآتية:- **(نظرية المنفعة ،د. مصطفى بابكر،المعهد العربي للتخطيط، الكويت،2004)**

المنفعة الحدية = مقدار التغير في المنفعة الكلية ÷ مقدار التغير في الكمية

$$MU = \Delta TU \div \Delta Q$$

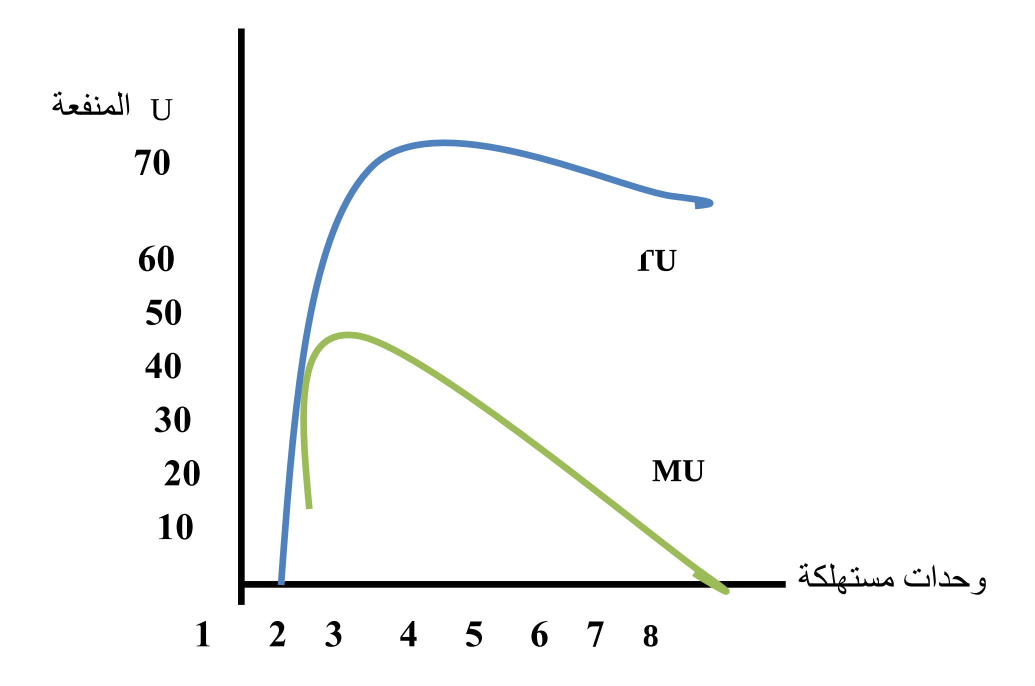
والملاحظ أن المنفعة الكلية تتزايد مع زيادة الكمية المستهلكة من السلعة، ولكنها تتزايد بمعدل متناقص أو بكميات متناقصة لأن المنفعة الحدية أي منفعة كل وحدة إضافية من السلعة تتناقص مع زيادة كمية الاستهلاك، وهذا ما يعرف بمبدأ أو قانون تناقص المنفعة الحدية ومضمونه : (أن الإشباع الذي يحصل عليه المستهلك من كل وحدة إضافية يستهلكها يتناقص) أو أنه مع زيادة الكمية المستهلكة من السلعة تتناقص المنفعة الحدية.

أي أن المستهلك سوف يحصل على منفعة أقل من كل وحدة إضافية يستهلكها من السلعة، وتفسير هذا القانون يرجع إلى أن الحاجات الإنسانية بطبيعتها قابلة للإشباع وبالتالي مع استهلاك المستهلك لوحدات متتابعة من السلعة تبدأ حاجته في التشبع تدريجيا وعليه تنقص منفعة كل وحدة إضافية يستهلكها من السلعة (خلال مدة معينة).

والجدول التالي والرسوم البيانية توضح مبدأ أو قانون تناقص المنفعة الحدية:-

عدد الوحدات	المنفعة الكلية للسلعة	المنفعة الحدية للسلعة
1	10	10

12	22	2
25	47	3
10	57	4
8	65	5
2	67	6
0	67	7
-5	62	8



تاريخيا ، ظهرت إلي الوجود بواكير فكرة المنفعة، على يد ثلاثة من الاقتصاديين الذين عملوا كلاً على حدة، وهم الاقتصادي النمساوي كارل منجر C.Menger ما بين (1846-1921) والإنكليزي وليم ستانلي جيفونس W.S.Jevons ما بين (1835-1882) والفرنسي ماري ليون فالراس M.L.Walras مابين (1834-1910). وقد استند الثلاثة في بلورة أفكارهم إلى فكرة بسيطة؛ هي أن شدة الحاجة إلى شيء ما تقَل تدريجياً لدى إشباعها. وبافتراضهم أن الشيء قابل للتجزئة، عليه فإن الوحدة الأخيرة من الشيء تحدد منفعة ذلك الشيء كلياً. ولكون المنفعة تمثل القيمة value، فإن المنفعة الحدّية للشيء تمثل قيمته.

(Carl Menger, Principles of Economics, Translated by J., Dingwall and B., Hoselit, Glencoe,III, The free Press,1950)

أما نظرية المنفعة الحدّية الحديثة، والتي تُعتمد في التحليل الاقتصادي حالياً؛ فقد طُوّرت على يد هِكس Hicks وألِن Allen وساموليسون Samuelson في النصف الأول من القرن العشرين. **(P. Samuelson, Foundation of Economic ,Atheneum,1965,p105)** ، وقد رأى أنصار مذهب المنفعة أن تعظيم المنفعة يُعدّ معياراً معنوياً لتنظيم المجتمع، ورأى جيرمي بنتام Jerem Bentham ما بين

(1748-1832) وجون ستوارت ملJ.S.Mill ما بين (1806-1876) أن المجتمع يجب أن يضع تعظيم المنافع الكلية للأفراد هدفاً له ((أعظم سعادة لأكبر عدد)).

واستندت نظرية المنفعة إلى الافتراضات الآتية:

- أن المستهلك يسلك سلوكاً رشيداً rational، أي إنه سوف يختار من بين مختلف السلع والخدمات تلك التي تعظم إشباعه أو منفعته الكلية.
- ثبات أذواق المستهلكين وتفضيلاتهم.
- أن المستهلك ينفق دخله كاملاً، أي إنه لا يدخر شيئاً من ذلك الدخل.

المبحث الثاني: منحنيــات السواء Indifference Curves

نشأة نظرية منحنيات السواء استبدلا للفكرة القائلة بان المنفعة يمكن قياسها عدديا و هو أن الأفراد قادرون على تحديد ما إذا كانت أية مجموعة من السلع تعطي إشباعا اكبر مما تعطيه أية مجموعة أخرى.

أن أول من استخدم هذه النظرية (منحنيات السواء) هو الاقتصادي الإنجليزي:(فرانسيس ادجورت - Francis edge worth) وذلك في عام **1881** ثم قام بتعديل هذه النظرية الاقتصادي الإيطالي (وليفر يدو باريتو - vilfredo pareto)في عام **1906** في كتابه الاقتصاد السياسي وقد اكتمل تطور هذه النظرية في عام **1934** من قبل الاقتصاديين البريطانيون (جون هيكس gohn R. hicks) و (الن R.G.D.Aln) حيث أصبحت أداة تحليليه قويه تقوم على أساس تحليلي original analysis.

معنى المنحنيات السواء :-

إذا أول وأهم ما تراعيه نظرية منحنيات السواء هما عنصري : الرغبة والمقدرة في تحليلها لسلوك المستهلك . وان مفهوم هذه النظرية تتناول ما يلي :

1- قياس رغبات المستهلكين في استهلاك توليفات مختلفة من السلع من خلال منحنيات السواء .

2- اختبار قدرة المستهلك على الحصول على مختلف السلع ضمن حدود ميزانيتهم المحدودة .

الية منحنيات السواء

إذا اقترضنا للتبسيط، أن المستهلك يقوم باستهلاك فقط سلعتين x, y ، فان دالة المنفعة تكون على الشكل التالي :

$$U = f(x,y)$$

إن مستوى معين من الإشباع يمكن الحصول عليه بتوليفات مختلفة من السلعتين x، y ليكن U◦ هذا المستوى المعين من الإشباع.

إذن دالة المنفعة تصبح بالتالي:

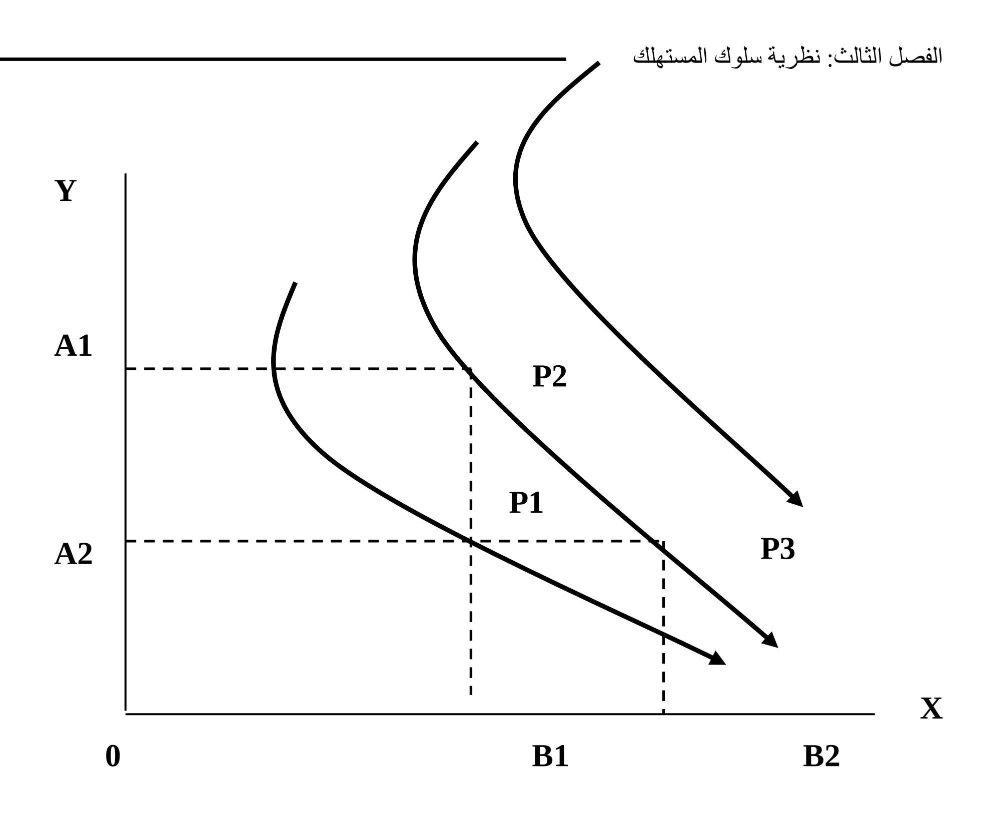
$$U_{\circ} = f(x,y)$$

حيث U_0 هو عدد ثابت.

هذه العبارة الأخيرة تمثل مستوى معين من الإشباع و الذي يتم التوصل إليه بواسطة عدد كبير جدا بل بواسطة عدد لا متناهي من التوليفات من (X,Y) حيث أننا قد افترضنا أن دالة المنفعة مستمرة.

لنفرض أن المستهلك يحصل على مستوى الإشباع U◦ من خلال استهلاكه لـ **10** وحدات من (x)(x =10) و **5** وحدات من (Y) (y= 5) ، إذا انخفض الاستهلاك من السلعة x من **10** وحدات إلى **8** وحدات و يبقى الاستهلاك الخاص بالسلعة y ثابتا أي (y = 5) . فبطبيعة الحال فإنه سوف يكون هناك انخفاض في مستوى الإشباع، هذا من ناحية، و ناحية أخرى فإنه بإمكان المستهلك أن يعوض خسارة وحدتين من السلعة x و ذلك برفع أو زيادة استهلاكه من السلعة y، و لتكن 6 وحدات على سبيل المثال أي (y = 6) . في هذه الحالة فإن التوليفتين (x = 10) و(y = 5) من ناحية و (x = 8) و (y = 6) من ناحية أخرى تمثل توليفتين بديلتين اللتين تجعلان المستهلك لا يتأثر باستهلاكه التوليفة الأولى أو التوليفة الثانية.

إن موضع كل توليفات السلع التي تحقق مستوى واحد من الإشباع يشكل منحنى السواء. و يمكن أن نمثل هذا المنحنى بيانيا بواسطة محورين متعامدين، و نقيس الكميات x و Y على طول المحورين.



إذا كانت P1 و P2 تمثل نقطتين لمنحنى سواء واحد، فإن كمية السلع المقابلة لكل من P1 و P2 تعطي مستوى إشباع واحد. إنه من السوي بالنسبة للمستهلك أن يحصل على الكمية P1 A1 من السلعة x و على الكمية P1 P2 من السلعة Y أو أن يحصل على الكمية P2 A2 من السلعة x إضافة إلى الكمية P2 B2 من السلعة y.

و في الواقع أن منحنى السواء له انحناء سالب: فهو يهبط أن ينحدر من اليسار نحو اليمين، الشيء الذي يدل على أن كمية كبيرة من السلعة x و كمية صغيرة من السلعة y تحقق نفس مستوى من الإشباع الذي تحققه كمية كبيرة من y و كمية قليلة من x.

إن مجموعة منحنيات السواء المقابلة لمختلف مستويا الإشباع تشكل ما يسمى بخريطة السواء. فمستوى الإشباع يكون أكثر ارتفاعا كلما كان منحنى السواء الممثل له يقع أكثر في الأعلى و على يمين الخريطة. هكذا فإن النقطة P3. تقابل مستوى إشباع أكثر ارتفاعا من النقطة P1.

خصائص منحنيات السواء:

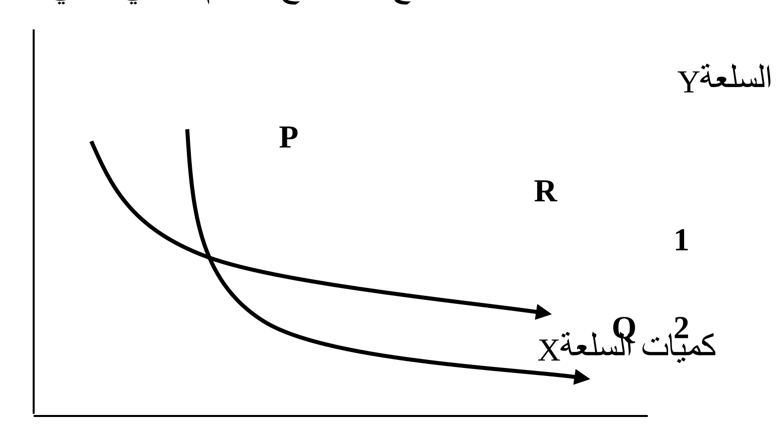
إن منحنيات السواء تتميز ببعض الخصائص التي تعكس الفرضيات الخاصة بسلوك المستهلك، في الواقع من بين التطبيقات الأساسية لمنحنيات السواء تحليل

أنواع السلوك للمستهلك ودمجها مع مختلف الفرضيات الخاصة بالتخفيضات، الأسعار و الدخول.

ومن أجل الاختصار، لتفرض أنه لدينا سلعتين فقط x و y. فالمخطط (x –y) يسمى (فضاء السلع).

إذا عدنا و تمعننا في الفرضيات التي صيغت حول سلوك المستهلك، فإن من بين الفرضيات أن المستهلك بإمكانه أن يقوم بمقارنة بين كل توليفتين من السلع في فضاء السلع و يقرر فيما إذا كان يفضل توليفة معينة على الأخرى و إلا ليس له تفضيل بين التوليفتين و هذا معناه (وهي الخاصية الأولى لمنحنيات السواء) أن :

1. أنه يوجد منحنى سواء الذي يمر على كل نقطة من نقاط فضاء السلع.
2. منحنيات السواء لا تتقاطع و يوضح الرسم البياني التالي هذه الخاصية:



نلاحظ من خلال هذا الرسم أن:1، 2 يمثلان منحنيين سواء، والنقاط R, Q, P تمثل ثلاث توليفات مختلفة من السلعتين x و y. فالتوليفتين R و Q تقعان على منحنيين سواء مختلفين بحيث يمكن أن نفضل التوليفة R على التوليفة Q أو نفضل التوليفة Q على التوليفة R. لتفرض أن التوليفة R مفضلة على التوليفة Q. نلاحظ كذلك أن التوليفتين P و Q تقعان على منحنى السواء 2. و من بين الفرضيات الأساسية حول تفضيلات المستهلك أنها منطقية و متعدية و بما أن R مفضلة على Q فإن P تكون مفضلة كذلك على Q، لكن P و Q تقعان على نفس منحنى السواء، والمستهلك لا يفضل أي منهما، و بهذا نصل إلى تناقض، و سوف يظهر كذلك هذا التناقض كذلك في حالة إذا فرضنا أن التوليفة Q مفضلة على التوليفة R. و عليه فإن تقاطع منحنيات السواء كما بينهما الرسم البياني السابق غير ممكن منطقيا استنادا إلى فرضية التعدي.

3. كلما كان منحنى السواء يقع في أعلى و في يمين خريطة السواء كلما كانت توليفات السلع التي تقع على هذا المنحنى مفضلة من طرف المستهلك، أي أن

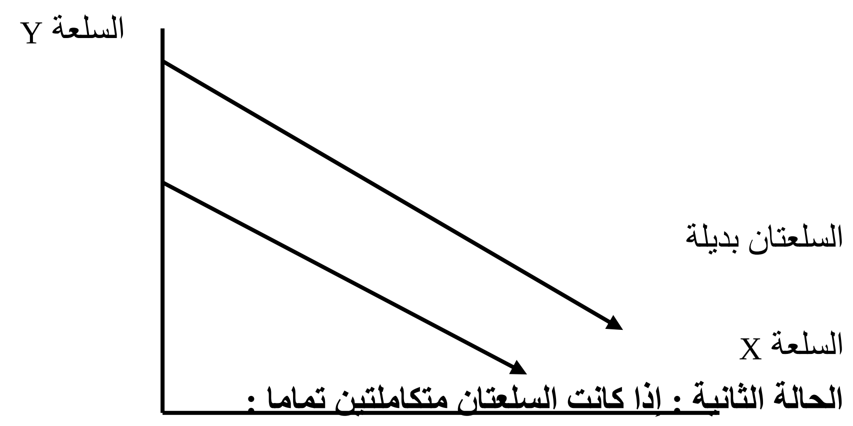
هذه التوليفات مفضلة على التوليفات الأخرى التي تقع على منحنيات سواء أقل ارتفاعا.

4. منحنيات السواء محدبة من ناحية نقطة الأصل.

يوجد استثنائيين لهذه الخاصية:

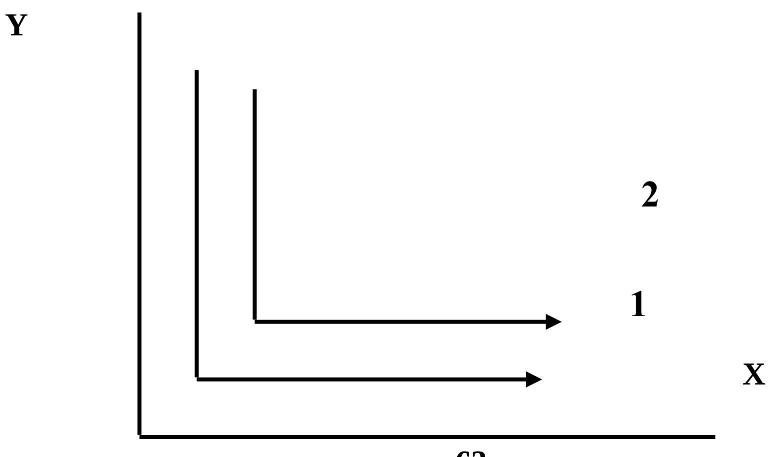
الحالة الأولى : إذا كانت السلعتان من البدائل التامة.

في هذه الحالة تؤدي السلعتان نفس الوظيفة بالنسبة للمستهلك، و كمية معينة من إحداهما ستعطيه دائما نفس المستوى من الإشباع الذي تعطيه كمية معينة و ثابتة من السلعة الأخرى. و هنا يتخذ منحنى السواء شكل الخط المستقيم كما هو موضح في الشكل التالي :



الحالة الثانية : إذا كانت السلعتان متكاملتين تماما :

في هذه الحالة يلتزم المستهلك باستعمال السلعتين معا و بنسبة ثابتة و يتخذ منحنى السواء شكل زاوية مستقيمة كما في الشكل التالي:



معدل الإحلال الحدي

من بين الخصائص الأساسية لنظرية القيمة أن مختلف توليفات السلع يمكن أن تحقق نفس المستوى من المنفعة، هذا يعني أن سلعة ما يمكن أن تحل محل سلعة أخرى، و هذا في إطار كمية محددة بحيث يحصل المستهلك على نفس مستوى الإشباع السابق أو بعبارة أخرى فإن إحلال سلعة ما محل سلعة أخرى يمكن أن يتحقق بكيفية بحيث يبقى المستهلك على نفس منحنى السواء، لهذا من المهم جدا أن نتعرف على ذلك المعدل الذي بواسطته يرغب المستهلك استبدال أو إحلال سلعة ما محل السلعة الأخرى. أو هو الكمية - من سلعة ما- التي يلزم أن يتخلى عنها أحدهم مقابل زيادة كمية سلعة أخرى من اجل أن يصل لحد السواء. وهذا المعدل الحدي للإبدال يمثل بيانياً كخط تماس مع منحنى السواء، ويكون متناقصاً مما يحقق أن منحنيات السواء تكون محدبة (منظورة من ناحية المصدر)

تظهر المنحنيات سلعتين قد يرغب الفرد في شرائهما وتشبعان رغبته على قدم المساواة، تفترض منحنيات السواء أن الكثرة مفضلة على القلة، وتكون المنحنيات محدبة ناحية المصدر، وتكوّن المنحنيات خارطة شاملة لمختلف مستويات الإشباع.

دخل المستهلك وإمكانيات الإنفاق [خط الدخل أو خط الميزانية]:

إن المستهلك يكون له دخل مخصص للإنفاق على شراء السلع وعند إنفاقه على شراء تلك السلع لابد أن يكون إنفاقه عليها في حدود دخله وفي ضوء أثمان تلك السلع في السوق. أي أنه إذا كان دخل المستهلكY وينفق على سلعتين هما X و Z فإنه يجب أن يكون:

الدخل Y = (كمية السلعة X) (ثمن السلعةX) + (كمية السلعة Z) (ثمن السلعةZ)

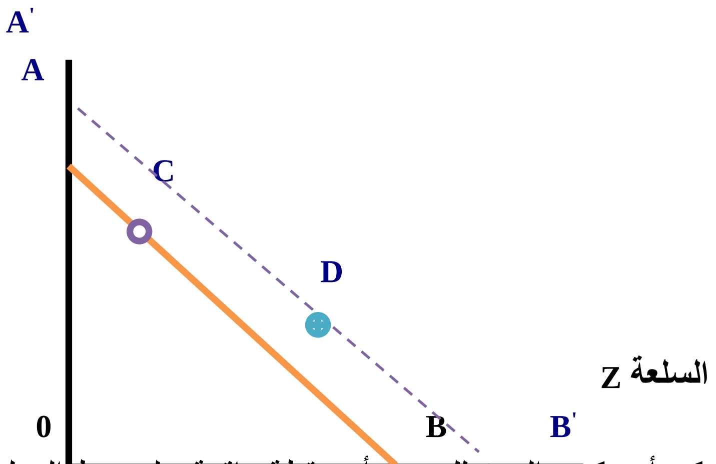
أو

$$Y=Q(X)\,P(X) + Q(Z)\,P(Z)$$

وهذه هي معادلة الدخل، ويمكن التعبير عنها في صورة بيانية والحصول على ما يسمى "خط الميزانية" أو "خط الدخل". ويعرف **خط الميزانية** Budget line بأنه" ذلك الخط الذي تمثل كل نقطة عليه توليفة معينة من سلعتين يمكن للمستهلك شراؤها بمبلغ ثابت"**.(مبادئ الاقتصاد الجزئي ، ايمان عطية ناصيف ، 2007، ص 123).**

ويمكن اشتقاق خط الدخل أو خط الميزانية للمستهلك بالطريقة الآتية:-

بفرض أن دخل المستهلك المخصص للإنفاق على شراء السلعتين خلال مدة معينة (يوم مثلا) هو100 دولار ، وان ثمن السلعة X هو 2 دولار ، وثمن السلعة Z هو 1 دولار .فاذا فرضنا ان المستهلك انفق جميع دخله (100)دولار على السلعة Z ، فانه يستطيع شراء (100 ÷ 1) هو 100 وحدة وهي النقطة A . اما اذا قام بإنفاق دخله على شراء السلعة X فانه يستطيع شراء (100 ÷ 2) هو 50 وحدة متمثلة بالنقطة B وبتوصيل النقطتينA,B نحصل على خط الميزانية أو خط الدخل وهو المستقيم A B كما في الشكل التالي :



ويمكن أن يكون المستهلك عند أي نقطة واقعة على خط الدخل مثل النقطة **(C)** والتي تمثل توليفة أخرى من السلعتين X وZ يستطيع المستهلك شراؤها بنفس الدخل أي تكلفه نفس التكلفة، حيث يشتري 60 وحدة من السلعة Z تكلفه 60 دولار، ويتبقى من دخله 40 دولار يستطيع أن يشتري بها (40 ÷ 2) أي 20 وحدة من السلعة X ولا يستطيع المستهلك أن يكون عند نقطة خارج خط الدخل (أي على يمينه) مثل النقطة D في الرسم لأنها تشتمل على توليفة أو كميات من السلعتين X وZ لا يستطيع المستهلك شراؤها في حدود دخله وإنما تتكلف أكثر ولا يكفي دخله لشرائها.

ويعبر عن ميل خط الميزانية أو الدخل رياضيا(انظر الشكل اعلاه) كما يلي :

$$0A \div 0B = 100 \div 50 = 2 \div 1$$

$$= P(X) \div P(Z)$$

أي ميل خط الدخل = (سعر السلعة X) ÷ (سعر السلعة Z)

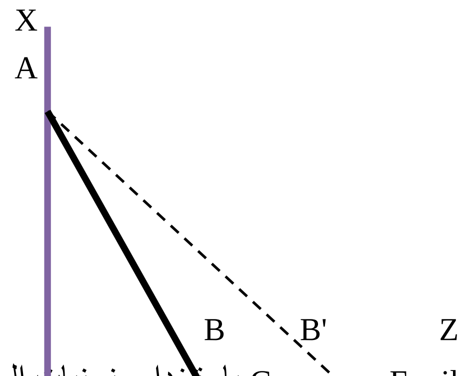
انتقال خط الدخل في حالة حدوث تغير في دخل المستهلك:

في الرسم المبين نجد أن خط الدخل AB هو الخط الذي يمثل توليفات السلع التي يمكن للمستهلك شراؤها بفرض أن دخله مساوي 100 دولار . وأن ثمن السلعة (X) = 2 دولار ثمن السلعة (Z)= 1 دولار، والذي تم اشتقاقه مسبقًا. وإذا افترضنا أن دخل المستهلك تغير بالزيادة مثلا وأصبح مساويا120 دولار مع بقاء ثمن السلعتينX و Z ثابتتين ، فان خط الميزانية (الدخل) الجديد سينتقل إلى أعلى جهة اليمين ويصبح A'B' ، وبالعكس إذا فرض وانخفض دخل المستهلك فإن خط الدخل ينتقل إلى أسفل جهة اليسار. يتبين من ذلك أن تغير دخل المستهلك مع ثبات أثمان السلعتين يؤدي إلى انتقال خط الدخل أو خط الميزانية مع بقاء ميله ثابتا، وينتقل إلى جهة اليمين في حالة زيادة الدخل وإلى اليسار في حالة نقص الدخل.

انتقال خط الدخل في حالة تغير الأثمان النسبية للسلع:

إذا حدث تغير في الأثمان النسبية للسلعتين فإن خط الدخل ينتقل ويتغير ميله. ففي الرسم نجد أن خط الدخل AB يعبر عن توليفات السلع التي يستطيع المستهلك شراؤها من السلعتين X و Z وذلك بفرض أن دخله = 100 دولار ، وثمن السلعة Xهو دولار وثمن السلعة Z هو 1 دولار .

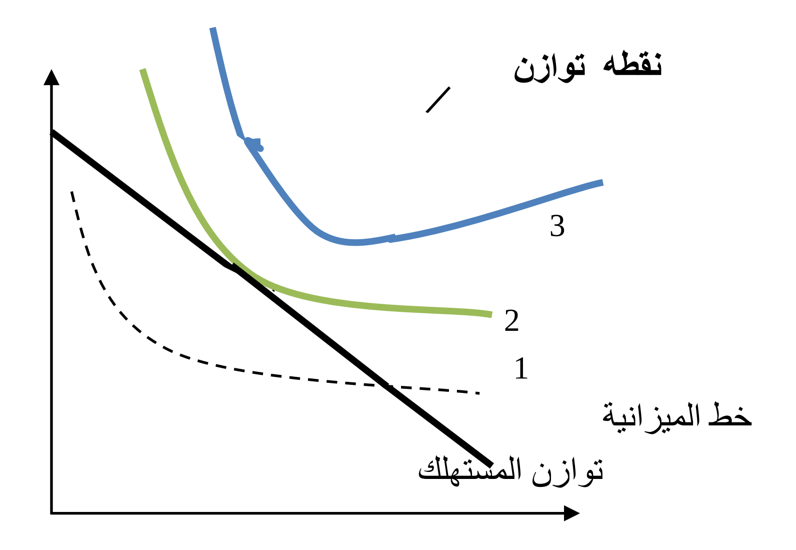
فإذا افترضنا أن ثمن السلعةX انخفض من 2 دولار ليصبح دولار مع بقاء ثمن السلعة Z كما هو 1 دولار دون تغير، وبقاء دخل المستهلك ثابت 100 دولار . فان خط الدخل ينتقل ويصبح بالوضع AB' كما مبين بالشكل التالي :



تحديد وضع توازن المستهلك Consumer Equilibrium باستخدام منحنيات السواء:

إن خط الميزانية يمكن المستهلك أن يحصل علي ميزانيه معينه عند ثبات أسعار السلع بينما تعكس منحنيات السواء ما يرغب المستهلك ، والهدف من عملية التحليل هو تحديد نقطه التوازن المستهلك من خلال الموائمة بين الرغبات والقدرات . وحيث أن المستهلك دائم الرغبة في الحصول على اكبر قدر ممكن من المنطقة أو الإشباع وهذا يعني بالرسم أنه يعمل على الوصول إلى أعلى **منحنى**

سواء ممكن تسمع به ميزانية المحدودة وهذا يعنى حصوله على كميات اكبر من السلع المتوفرة في التوليفة المناسبة .



من خلال الرسم :- إن هناك ثلاث منحنيات سواء المنحنى الأعلى وهو الرقم (3) والذي يبعد عن خط الميزانية وبذلك فان هذا المنحنى لا يستطيع المستهلك الوصول إليه وذلك لان ميزانية لا تسمح بذلك.(الاقتصاد الجزئي ، د- خزعل حمدي الجاسم دار اليازوري ، 1980)

أما المنحنى رقم (1) فهو كذلك يبعد عن خط الميزانية ولكن هذا المنحنى لا يمثل طموح المستهلك حيث يستطيع المستهلك تحقيق رغباته من خلال منحنى رقم (2) والذي يسميه خط الميزانية من النقطة (N) . إذا هذا المحنى هو أعلى منحنى يمكن المستهلك الوصول أليه فإن توازن المستهلك قد يحقق عند هذه النقطة (N).

تعريف توازن المستهلك :النقطة التي يتحقق عندها الحد الأقصى من الإشباع لدى لمستهلك خلال دخله الثابت وثبات الأسعار .

الفصل الرابع
الإنتــاج و التكاليــف

حساب تكاليف الإنتاجية التي تختص بأداء (عملية إنتاجية معينة) وفق معايير معينة شريطة أن تكون المخرجات من الإنتاج المتماثل في جميع حالات مراحل التصنيع وذلك بجمع التكاليف المباشرة وتخصيص التكاليف الغير مباشرة. ويتم حساب متوسط الوحدة المنتجة للقسم أو المرحلة بتقسيم اجمالي التكاليف الإجمالية في كامل الفترة على عدد الوحدات التامة. وتميز الوحدات الإنتاجية بالتجانس والتماثل وكون الصفات نفسها لكل الوحدات المنتجة تكون أهم مقومات تكاليف المراحل الإنتاجية. ويتم تحديد تكاليف الإنتاجية على أكثر من مرحلة:

مرحلة لتكلفة الوحدات التامة: التكلفة تكون للوحدات الموجهة إلى مخازن الإنتاج التامة.

مرحلة لتكلفة تحت التشغيل: للوحدات التي لم تنتهي بعد خلال مدة زمنية وستتم استكمالها لاحقا.

مرحلة لتكلفة الوحدات التالفة: ففي هذه المرحلة يتم حساب تكلفة الوحدات التي تفقد أو تتلف خلال عملية الإنتاج والتصنيع أو لأي أسباب أخرى.

المبحث الاول: نظرية الانتاج Theory of Production

عرف الإنتاج قديما بأنه عمل مادي هدفه خلق الأرزاق، بمعنى جعل الأموال صالحة للاستعمال الإنساني، بينما ذهب الكلاسيك بقولهم أن الإنتاج ليس مجرد خلق أرزاق، حيث لا يستطيع الإنسان خلق شئ من العدم وإنما الخلق عمل ينفرد به الخالق المبدع سبحانه وتعالى، وعليه يقولون بأن الإنتاج هو العمل الذي يولد أو يضيف منفعة أو يشبع حاجة إنسانية، وهو حاصل فكري أو مادي من صنع الإنسان يساهم بصورة مباشرة أو غير مباشرة في تلبية احتياجات الإنسان ورغباته. وبذلك يمكننا تعريف الإنتاج Production بأنه:- "عملية تحويل مختلف عناصر الإنتاج (أرض، عمل، رأس مال، تنظيم) إلى سلع و خدمات يكون المستهلك على استعداد لدفع ثمن لها".

دالة الإنتاج:

من الأمور البديهية أن إنتاج أي كمية من سلعة معينة يتطلب استخدام بعض عناصر الإنتاج أو مدخلات الإنتاج مثل راس المال والعمل والمواد الخام، ومستوى تكنولوجي معين.. أي أن كمية الإنتاج (المخرجات output) تعتمد على كمية ونوعية العناصر (المدخلات input) الإنتاجية الداخلة فـي العملية الإنتاجية. هذه العلاقة تسمى: دالة الإنتاج (Production Function).

تعريف دالة الإنتاج:

تعرف دالة الإنتاج بأنها العلاقة العينية بين عناصر الإنتاج الداخلة فـي العملية الإنتاجية وبين كمية الإنتاج من سلعة معينة فـي فترة زمنية محددة. ويمكن التعبير عن دالة الإنتاج رياضياً كما يلي:

$$P = f(L, k, R,)$$

حيث أن:

P = كمية الإنتاج من السلعة

L = عنصر العمل.

K = عنصر راس المال.

R = المواد الخام

وتعني المعادلة السابقة أن كمية الإنتاج دالة فـي مدخلات الإنتاج (العمل، راس المال، المواد الخام) وبالتالي فإن زيادة كمية الإنتاج من سلعة معينة يتوقف

على زيادة الكمية المستخدمة من عناصر الإنتاج مع بقاء عناصر الإنتاج الأخرى ثابتة.

افترض أن منشأة صناعية تقوم بإنتاج الطابوق الأحمر، وتستخدم عنصري إنتاج هما: العمل (L)، وراس المال المتمثل فـي الآلات (M)، فإن دالة الإنتاج تصبح على النحو الآتي:

$$Q=F (L, M)$$

فإذا أرادت المنشأة زيادة أو تخفيض كمية الإنتاج فإن ذلك يتطلب زيادة أو تخفيض مدخلات الإنتاج (العمل، راس المال). وفي ظل ظروف الإنتاج قصير الأجل فإن المنشأة تستطيع زيادة أو تخفيض العنصر الإنتاجي المتغير (العمل)، وبالتالي إذا استخدمت المنشأة وحدات متتالية من عنصر العمل مع ثبات راس المال فإن الناتج يزيد مع تلك الزيادات المتتالية للعنصر المتغير إلى أن يصل إلى الحد الأقصى، ثم يبدأ في التناقص بعد ذلك وهذا يسمى (بالناتج الكلي).

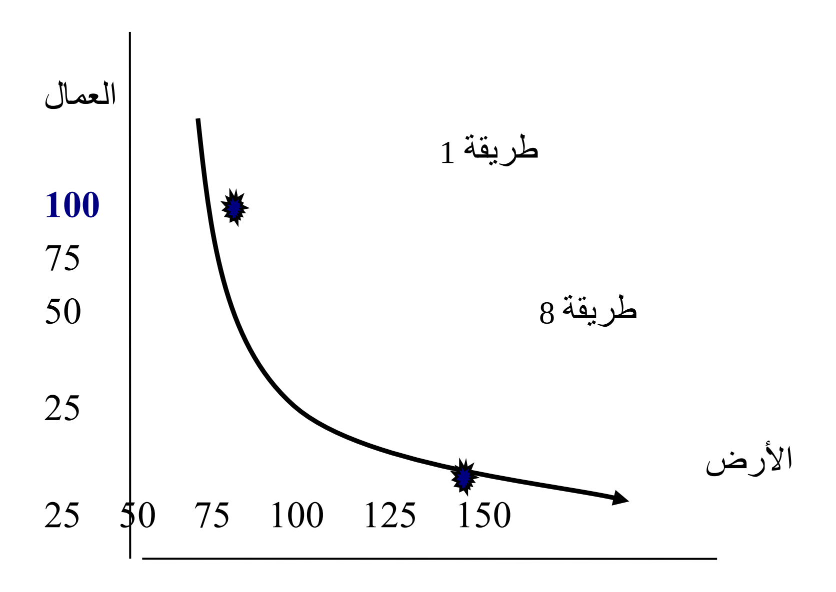
مثال: في الجدول الافتراضي التالي اردنا أن ننتج نصف مليون وحدة من القمح سنويا عـن طريق عنصرين فقط همـا (العمل و الأرض) سوف نلاحظ كيفية استبدال احد العنصرين بالآخر في إنتاج القمح:

طريقة الإنتاج	عدد العمال (بالآلاف)	الأرض (بالفدان)
1	69	25
2	45	37
3	32	50
4	24	62
5	17	75
6	13	82
7	11	100
8	9	122

من تحليل الجدول أعلاه نلاحظ أن طريقة الإنتاج رقم (1) تستخدم عنصر العمل بشكل مكثف (69) ألف عامل مقابل زراعة (25) فدان. ويحصل ذلك في بلدان مثل اليابان كونها مكتضة بالسكان حيث تزرع الأرض بشكل كثيف مقابل

ذلك هنالك طريقة إنتاج رقم (8) حيث تستخدم (9)ألف عامل مقابل إنتاج(122)فدان وهنا تستخدم الأرض بشكل مكثف أكثر من الطريقة الأولى.

ويمكن عكس المعلومات الواردة في الجدول أعلاه لرسم منحنى الإنتاج و الذي يظهر فيه طرق إنتاج غير محدودة العدد في إنتاج القمح، مما يقودنا الى ما يسمى منحنى (السواء الكمي) الذي يعني كميات متساوية من القمح تنتجها مجموعات مختلفة من مقادير من العمل و الأرض.



الناتج الحدي:

ويسمى التغير في الناتج الكلي الناتج عن التغير في عنصر الإنتاج المتغير (العمل) بالناتج الحدي: أي أن

الناتج الحدي = التغير في الناتج الكلي / التغير في العنصر المتغير(العمل)

أو

$$MPL = \Delta TP / \Delta L$$

حيث أن:

الناتج الحدي = MPL

الناتج الكلي = TP

عنصر العمل = L

الناتج المتوسط:

عبارة عن الناتج الكلي مقسوماً على وحدات العنصر المتغير (العمل). أي أن:

الناتج المتوسط = الناتج الكلي / عدد وحدات العنصر المتغير(العمل) .

$$ALP = TP / L$$

حيث: الناتج المتوسط =ALP

الناتج الكلي = TP

عدد وحدات العنصر المتغير (العمل) = **L**

منحنيات الناتج:

لبيان منحنيات الناتج الكلي والمتوسط والحدي نستعين بالمثال الآتي:

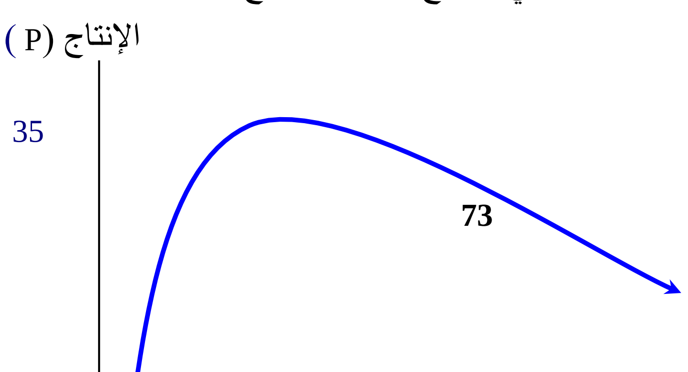
جدول الناتج الكلي والمتوسط والحدي من سلعة (M) لمنشأة ما

الناتج الحدي	الناتج المتوسط	الناتج الكلي	عناصر الانتاج	
MP	AP	TP	عنصر العمل(L)	عنصر الأرض (M)
0	0	0	0	12
5	5	5	1	12
7	6	12	2	12
9	7	21	3	12
11	8	32	4	12
3	7	35	5	12
1	6	36	6	12
1-	5	35	8	12
3-	4	32	9	12

ويبين الجدول أن الناتج الكلي ظل يتزايد كلما أضفنا وحده إضافية من عنصر العمل إلى أن وصل إلى أقصى مستوى له عند الوحدة السادسة وعند هذا المستوى يصبح الناتج الحدي مساوياً للصفر، ثم يبدأ الناتج الكلي في التناقص عندما يصبح الناتج الحدي سالباً.

ويلاحظ من الجدول أن الناتج المتوسط يتزايد إلى أن يصل إلى أعلى مستوى له، أي عند الوحدة الرابعة ثم يبدأ في الانخفاض إلا أنه يظل موجباً، كذلك فإن الناتج الحدي يتزايد إلى أن يصل إلى أعلى مستوى له عند الوحدة الرابعة، ثم يتناقص إلى أن يصل إلى الصفر، ثم يأخذ بعد ذلك قيماً سالبة.

والشكل التالي يوضح منحنيات الناتج:



30
25
TP
20
15
10
AP
5

TP

AP

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 (L)عدد العمال

MP

نلاحظ من الشكل أن منحنى الناتج الكلي (TP) يصل إلى أقصاه عندما يكون الناتج الحدي (MP) مساوياً للصفر ويلاحظ أيضاً أن منحنى الناتج الحدي يقطع منحنى الناتج المتوسط (AP) من أعلى عندما يكون منحنى الناتج المتوسط عند حده الأقصى.

المبحث الثاني: مراحـل الغلـة

يمكن التمييز بين ثلاث مراحل للإنتاج (الغلة) كما يلي: **(اقتصاديات الاعمال، د. جمال داود سلمان ، 2003)**

1. **مرحلة تزايد الناتج (الغلة).** وتبدأ مع بداية الناتج، حيث يزيد كل من الناتج الكلي والناتج الحدي والناتج المتوسط. وتنتهي هذه المرحلة عندما يبلغ الناتج المتوسط أعلى نقطة له.
2. **مرحلة ثبات الغلة** وتبدأ من النقطة التي يبلغ عندما منحنى الناتج المتوسط نهايته العظمى وتنتهي عند النقطة التي يصبح عندها الناتج الحدي صفراً، وعند هذا المستوى يكون الناتج الكلي قد وصل إلى أقصاه.

3. **مرحلة تناقص الغلة.** وهي مرحلة تناقص الناتج الحدي وأخذه قيماً سالبة، واستمرار تناقص كل من الناتج المتوسط والناتج الكلي. وتبدأ هذه المرحلة من نقطة تساوي الإنتاج الحدي بالصفر.

قانون تناقص الغلة:

ينص قانون تناقص الغلة على أنه(إذا زادت كمية أحد عناصر الإنتاج بوحدات متساوية، بينما ظلت كميات العناصر الأخرى ثابتة، فإنه بعد حد معين سوف يأخذ الناتج الحدي والناتج المتوسط في التناقص).

فكلما استخدم المزارع (مثلا) عمالا أكثر على أرضه المحدودة المساحة لزيادة إنتاج القمح. فان ما يحصل عليه من قمح أضافي من كل عامل جديد يستخدمه سيبدأ بعد حين بالتناقص. فإذا كان عدد العمال يحصلون على أجور محددة فان ذلك سيعني أن الكلفة الإضافية لإنتاج القمح ستزيد باستمرار كلما أنتج المزارع قمحا أكثر. وهذا يفسر لنا ميل تكاليف الإنتاج إلى الارتفاع كلما سعى مشروعا ما للتوسع في إنتاجه.

ويعني ذلك إن هذا المشروع لن يعمل على الاتجاه نحو توسيع إنتاجه إلا إذا حصل على سعر أعلى لمنتوجه، وألا تعرض للخسارة في حالة بقاء سعر سلعته ثابتا في حين تتصاعد تكاليف إنتاجها. وكما هو واضح من الشكل السابق (المنحنى TP) منحنى الإنتاج الكلي.

تكاليف الإنتاج في الأجل القصير.

يقصد بالتكاليف بصفة عامة (COSTS) المبالغ التي تدفعها المنشأة مقابل حصولها على خدمات عناصر الإنتاج من أجور ومرتبات للعمال وتكاليف ثمن شراء المواد الخام وتكاليف الصيانة والكهرباء والمياه وأجور النقل والإعلان.. وهذه التكاليف تسمى بالتكاليف الصريحة أو التكاليف المحاسبية، وهناك نوع آخر من التكاليف لا تتحملها المنشأة ولا تدفعها صراحةً عندما تكون عناصر الإنتاج (راس المال، رب العمل، ...) مملوكة للمنشأة. فهي لا تدفع أجراً مقابل استخدام مخازنها كما لا تدفع أجوراً ومرتبات لصاحب العمل الذي يملك المنشأة، وبالتالي فإن التكلفة بالمفهوم الاقتصادي تشمل التكاليف الفعلية أو الصريحة التي تتحملها المنشأة كما تشمل التكاليف الضمنية التي لا تدفعها المنشأة صراحة. كما يمكن تصنيف تكاليف المنشأة إلى تكاليف ثابتة وتكاليف متغيرة وتكاليف كلية.

طبيعة الفعاليات الإنتاجية(تحليل التكاليف):

يفترض النشاط الإنتاجي مقارنة النتائج بالنفقات وتحقيق فعالية النشاط. الفعالية هي تناسب النتائج مع النفقات.

تفترض العقلانية الاقتصادية للعملاء الاقتصاديين في اقتصاد السوق بان عليهم، قبل كل شيء تحديد المنافع (النتائج) من افعالهم، والنفقات المفترضة الضرورية لبلوغ النتائج ومقارنة النتائج بالنفقات.

المنافع هي الخيرات المادية التي يحصل عليها العميل الاقتصادي والنفقات هي الخيرات التي يتخلى عنها في إطار هذا الفعل الاقتصادي. مثل هذه المقارنة للمنافع والنفقات في إطار اتخاذ القرارات الاقتصادية تسمح بتحديد الأفعال الاقتصادية المثلى للعميل الاقتصادي في الظروف المحددة.

في اقتصاد السوق، غالباً ما تقيم المنافع بالشكل النقدي وتأخذ شكل تدفقان نقدية أو موارد، بينما تأتي النفقات بشكل أنفاق. وبالتالي فالنتيجة من الفعل الاقتصادي هي الفرق بين الموارد والنفقات أي هي الدخل. ولذلك فان عقلانية سلوك العملاء الاقتصاديين تكمن في تعظيم المداخيل من النشاط الاقتصادي. وعندما يشارك العميل في أنواع نشاط مختلفة تأخذ النتائج أشكال مختلفة. يميز عادة بين فعالية الموارد عندما تقارن النتيجة بأحد عوامل الإنتاج المستخدمة (العمل، الرأسمال، المواد) والفعالية العامة عندما تقارن النتائج بالنفقات العامة للوحدة الاقتصادية .

التكاليف الكلية الثابتة Total Fixed cost (TFC)

وهي التكاليف التي لا تتغير بتغير حجم الإنتاج ، أي أنها مستقلة عن حجم الإنتاج ومن أمثلتها الإيجار على المباني والفائدة على راس المال المقترض.. هذه التكاليف تتحملها المنشأة سواء عملت المنشأة بطاقتها الإنتاجية الكاملة أو ببعضها أو توقفت عن الإنتاج.

التكاليف الكلية المتغيرة Total varible cost (TVC)

وهي التكاليف التي ترتبط بحجم الإنتاج زيادة أو نقصاً، فإذا كانت الكمية المنتجة تساوي صفراً فإن التكليف المتغيرة تساوي صفراً.

التكاليف الكلية Total Cost (TC).

وهي مجموع التكاليف الثابتة والمتغيرة التي تتحملها المنشأة.

التكاليف المتوسطة والتكاليف الحدية:

يعتبر تحليل التكاليف المتوسطة و التكاليف الحدية أكثر أهمية لارتباطهما بتوازن المشروع، كما سيأتي لاحقاً.

المبحث الثالث: احتساب انواع التكاليف

من خلال استخدام طبيعة قوانين ومعادلات الاقتصاد القياسي Econometrics يمكن بسهولة حساب انواع التكاليف الانتاجية وكما يلي :

1- متوسط التكاليف الثابتة AFC) Average fixed Cost)

وهي عبارة عن نصيب الوحدة المنتجة من التكاليف الثابتة. ويمكن الحصول عليها بقسمة التكاليف الثابتة على كمية الإنتاج.

متوسط التكاليف الثابتة = التكاليف الثابتة / كمية الإنتاج

AFC = TFC / Q

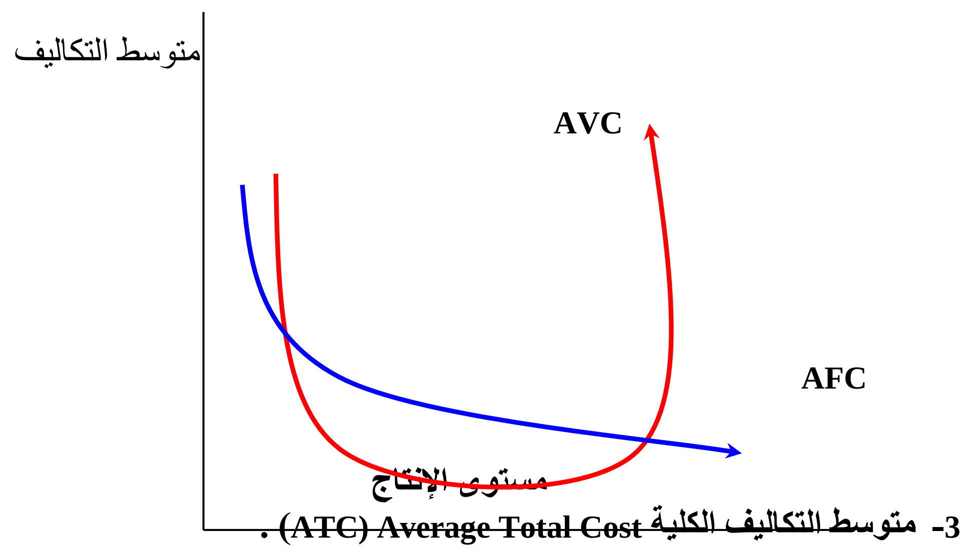
متوسط التكاليف المتغيرة AVC) Average Varible Cost).

وهي عبارة عن نصيب الوحدة المنتجة من التكاليف المتغيرة، ويمكن الحصول عليها بقسمة التكاليف المتغيرة على كمية الإنتاج أي أن:

متوسط التكاليف المتغيرة = التكاليف المتغيرة / كمية الإنتاج

AVC = TVC / Q

ويأخذ منحنى التكاليف المتغيرة المتوسطة شكل حرف (U) إذ ينحدر من أعلى إلى أسفل وإلى جهة اليمين إلى حد معين ثم يتصاعد بعد ذلك إلى أعلى. والشكل التالي يبين المنحنيات المذكورة.



3- متوسط التكاليف الكلية Average Total Cost (ATC) .

وهي عبارة عن نصيب الوحدة المنتجة من التكاليف الكلية. ويمكن الحصول عليها بإحدى طريقتين:-

الأولى: عن طريق جمع متوسط التكاليف الثابتة مع متوسط التكاليف المتغيرة

$$ATC = AFC + AVC$$

الثانية: عن طريق قسمة التكاليف الكلية على حجم الإنتاج

أي أن:

متوسط التكاليف الكلية = التكاليف الكلية / كمية الإنتاج

AFC = TFC / Q

أو

متوسط التكاليف الكلية = متوسط التكاليف الثابتة + متوسط التكاليف المتغيرة

ATC = AFC + AVC

ويأخذ منحنى متوسط التكاليف الكلية شكل منحنى متوسط التكاليف المتغيرة، ولكنه يكون دائماً أعلى من منحنى متوسط التكاليف المتغيرة بمسافة رأسية تعادل التكاليف الثابتة.

4- التكاليف الحدية Marginal Cost (MC)

وهي عبارة عن مقدار التغير فـي التكاليف الكلية (الثابتة + المتغيرة) نتيجة التغير في حجم الإنتاج بوحدة واحدة. وتقاس التكلفة الحدية بقسمة التغير فـي التكلفة الكلية على التغير فـي الكمية المنتجة.

التكاليف الحدية = التغير في التكلفة الكلية / التغير في الكمية المنتجة

$$\Delta TC / \Delta Q = MC$$

ويأخذ منحنى التكلفة الحدية اتجاهاً تنازلياً إلى أن يصل إلى أدنى تكلفة ممكنة، ثم تبدأ بعد ذلك التكلفة الحدية فـي الارتفاع عند زيادة الوحدات المنتجة، كما فـي الشكل السابق .

العلاقة بين التكاليف وأحجام الإنتاج:

لتوضيح طريقة حساب أنواع التكاليف المختلفة نستعين بالجدول الآتي:

العلاقة بين التكاليف وحجم الإنتاج

عدد الوحدات المنتجة Q	التكاليف الثابتة TFC	التكاليف المتغيرة TVC	التكاليف الكلية TC	متوسط التكاليف الثابتة AFC	متوسط التكاليف المتغيرة AVC	متوسط التكاليف الكلية ATC	التكاليف الحدية MC
0	50	0	50	-	-	-	-
1	50	40	90	50	40	90	40
2	50	70	120	25	35	60	30
3	50	90	140	16.6	30	46.6	20
4	50	110	160	12.5	27.5	40	20
5	50	125	175	10	25	35	15
6	50	135	185	8.3	22.5	30.8	10
7	50	140	190	7.1	20	27.1	5
8	50	170	220	6.2	21.2	27.5	30
9	50	225	275	5.5	25	30.5	55
10	50	300	350	5	30	35	75

ونلاحظ من الجدول أعلاه ما يلي:

1. أن التكاليف الثابتة لا تتغير بتغير حجم الإنتاج بل تظل ثابتة حتى مع حجم الإنتاج صفراً، وهي تمثل التزامات حتمية على المنشأة بصرف النظر عن حجم الإنتاج. أما متوسط التكاليف الثابتة فإنها تتناقص كلما زاد حجم الإنتاج إلى أن تصل إلى أدنى قيمة لها (5) وحدات نقدية عند إنتاج عشر وحدات.
2. تتزايد التكاليف المتغيرة مع زيادة الإنتاج: أما متوسط التكاليف المتغيرة فإنها تتناقص في بادئ الأمر مع زيادة حجم الإنتاج إلى أن تصل إلى أدنى مستوى لها ثم تبدأ في التزايد بعد ذلك.
3. تتجه التكاليف الكلية نحو التزايد كلما زاد حجم الإنتاج حيث تبلغ التكلفة الكلية (350) عند مستوى الإنتاج (عشر وحدات).
4. تأخذ التكلفة الحدية اتجاهاً متناقصاً إلى أن تصل إلى أدنى قيمة لها ثم تبدأ بعد ذلك في التزايد .

العلاقة بين التكاليف الحدية ومتوسط التكاليف.

تندرج العلاقة بين التكاليف الحدية ومتوسطات التكاليف ضمن نطاق المحددات التالية:

1. عندما تكون التكاليف الحدية مساوية لمتوسط التكاليف المتغيرة فإن الأخيرة تكون عند أدنى نقطة لها.
2. عندما تكون التكاليف الحدية مساوية لمتوسط التكاليف الكلية فإن الأخيرة تكون عند أدنى نقطة لها.
3. يقطع منحنى التكلفة الحدية كل من منحنى متوسط التكلفة المتغيرة ومنحنى متوسط التكلفة الكلية عند أدنى نقطة لها.

تكاليف الإنتاج في الأجل الطويلLong Run:

الأجل الطويل: ونعني بالأجل الطويل الفترة الزمنية التي تسمح للمنشأة خلالها بتغير كل العوامل الإنتاجية سواء بالزيادة أو النقصان. ففي الفترة الطويلة لا تكون هناك عناصر إنتاج ثابتة بل تصبح جميع العناصر قابلة للتغيير، أي التكاليف الثابتة تساوي صفراً.

وفي الأجل الطويل يمكن أن تدخل منشآت جديدة إلى السوق أو تقوم المنشآت القائمة بتوسيع طاقاتها الإنتاجية، وبالتالي تعتبر جميع التكاليف الأجل الطويل تكاليف متغيرة. ويمكن حساب و تصنيف التكاليف في الأجل الطويل إلى الأنواع الآتية:

1-التكاليف الكلية في المدى الطويل Long Run Total Cost (LRTC):

وهي التكاليف الكلية التي تتحملها المنشأة لإنتاج كمية معينة من السلع والخدمات عندما تكون المنشأة قادرة على تغيير كل عناصر الإنتاج.

2- التكاليف المتوسطة في المدى الطويل long Run Average cost (LRAC)

وهي عبارة عن التكاليف الكلية مقسومة على عدد الوحدات المنتجة، أي أن:

متوسط التكاليف الكلية = التكاليف الكلية / عدد الوحدات المنتجة

أو

$$LRAC = LRTC / Q$$

3-التكلفة الحدية في المدى الطويل Long Run Marginal Cost (LRMC)

وهي عبارة عن التغير في التكلفة الكلية الناتج عن تغير الإنتاج بوحدة واحدة أي أن:

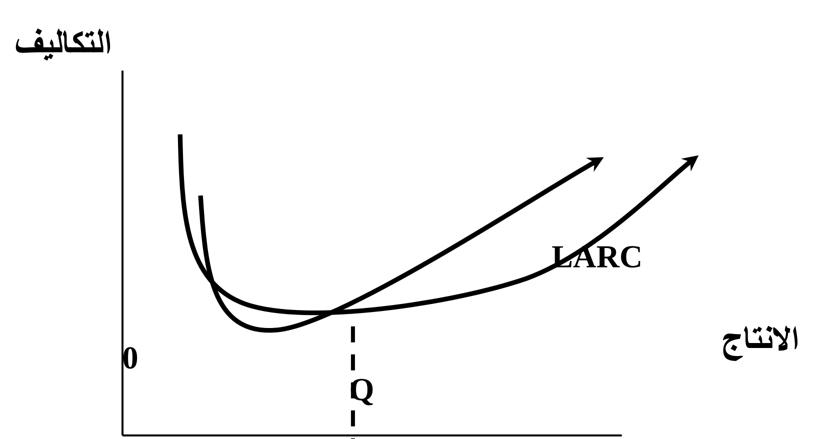
التكلفة الحدية فـي الأجل الطويل = التغير في التكاليف الكلية / التغير في حجم الإنتاج

LRMC= ΔLRTC / ΔQ

منحنيات التكاليف فـي الأجل الطويل Cost cuoves in the long Run
سوف نتحدث عن منحنيات التكلفة المتوسطة والحدية فـي الأجل الطويل.

1. منحنى التكلفة المتوسطة فـي الأجل الطويل LRAC Carve

يبين هذا المنحنى متوسط التكلفة لكل مستوى إنتاج وذلك عندما تكون كل عناصر الإنتاج متغيرة، حيث تستطيع المنشاة فـي الأجل الطويل اختيار مجموعة عناصر الإنتاج الأكثر كفاءة من بين المجموعات المختلفة والتي تتفق مع حجم ونطاق الإنتاج المطلوب. ويأخذ منحنى التكلفة المتوسطة فـي الأجل الطويل شكل حرف (U) مثل منحنى التكلفة فـي الأجل القصير غير أنه أكثر تفلطحاً منه، كما فـي الشكل التالي:



ويبين الشكل: أن منحنى التكلفة المتوسطة فـي الأجل الطويل يبدأ فـي التناقص مع زيادة حجم الإنتاج إلى أن يصل إلى أدنى نقطة له ثم يبدأ فـي الزيادة.. ويعود السبب فـي ذلك إلى أن المنشأة تمر بمراحل إنتاجية مختلفة تعرف باقتصاديات الحجم أو وفورات الإنتاج. فـإذا كان منحنى التكلفــة المتوسط يتناقص مع زيادة الإنتاج (أي توسيع نطاق الإنتاج) فإن ذلك يدل على وجود وفورات الحجم، أي أن المنشأة تعتبر أكثر كفاءة من المنشآت الإنتاجية الصغيرة. وعندما

يصل منحنى التكلفة المتوسطة إلى أدنى نقطة له فإن المنشأة قد وصلت إلى الحجم الأمثل. أما عندما يبدأ منحنى التكلفة المتوسطة في التزايد فإن المنشأة لا تحقق الكفاءة وتظهر عندئذ ما يسمى بالوفورات السلبية.

وتظهر الوفورات الإيجابية نتيجة لعدة أسباب منها:

- وفورات ناتجة عن التخصص وتقسم العمل الذي يمكن المنشآت الكبيرة من الاستفادة من ذلك التخصص .
- وفورات ناتجة عن شراء آلات أكثر كفاءة تحقق وفراً في المواد الخام وتكون أرخص في إدارتها من حيث عدد العمال المطلوبين لتشغيلها.
- الحصول على المواد الخام بأسعار أقل نتيجة لشراء كميات كبيرة منها مقارنة بالمنشآت الصغيرة.
- إمكانية أكبر للاقتراض نظراً للثقة الكبيرة لدى المؤسسات التمويلية، كما يمكنها الحصول على التمويل اللازم عن طريق الاكتتاب العام.
- وفورات التركز الناتجة عن وجود عدة شركات في منطقة صناعية واحدة حيث يسمح لها في الحصول على مزايا مختلفة (خدمات النقل، الماء، الكهرباء، ....)

كما تظهر وفورات الحجم السلبية بسبب:

- عدم قدرة الإدارة على السيطرة على المنشأة عندما يكبر حجمها حيث تتعقد فيها الخطوط التنظيمية والإنتاجية.
- صعوبة الاتصال بين الوحدات.
- تداخل المستويات وظهور السلوك البيروقراطي في الإدارة.
- ارتفاع أثمان المواد الخام نظراً للتنافس الشديد.
- استنفاذ فرص اقتصاديات النطاق، أي أن تقسيم العمل قد وصل إلى أقصاه والمعدات تعمل بطاقتها الإنتاجية الكاملة.

تكلفة النفقة البديلة Opportunity cost

تكلفة الفرصة البديلة' تقوم على التضحية أو التنازل عن إنتاج سلعة ما مقابل إنتاج سلعة أكثر أهمية، وتقاس هذه التكلفة بمقدار ما يجب أن يضحى به المجتمع من سلعة ما مقابل الحصول على سلعة أخرى. ويمكن القول ان قيمتها النظرية تساوي القيمة المتوقعة للبدائل المتخلي عنها كنتيجة لاختيار معين، وتستخدم في

تقييم أداء الأدوات الاستثمارية واتخاذ القرارات الاستثمارية في علوم الاقتصاد.
Opportunity cost)(.James M. Buchanan, 2008

مثلا: حينما يتوفر لديك مبلغ من المال وتشتري به سيارة جديدة: شراء السيارة يعني التضحية بالاختيارات الأخرى مثل ترميم المنزل أو إقراض قريب...الخ. مثال آخر: إنسان يمتلك محلا وعنده عدة خيارات للاستفادة من هذا المحل، منها أن يؤجره أو يتخذه مكانا لممارسة نشاط تجاري. لنفترض أنه جُعل متجرا، ولنفترض أن أقرب بديل هو تأجيره. يعد مبلغ الإيجار الذي فات المالك الحصول عليه هو تكلفة فرصة استعمال المحل، ويسمى هذا النوع من تكلفة الفرصة التكلفة الضمنية والتي لا بد أن تقدر -من وجهة علم الاقتصاد- عند حساب الأرباح والخسائر للمحل.

كيفية حساب تكلفة الفرصة البديلة

يمكن حساب تكلفة الفرصة البديلة من المعادلة التالية :

تكلفة الفرصة البديلة = تكلفة البديل الذي تم اختياره - تكلفة التالي البديل الأفضل

مثال: x لديه ثلاثة خيارات بعد الخروج من المدرسة العليا. انه لا يمكن أن يقبل أي عرض في عمل الشركات التي من شأنها أن تدفع له 75 دولارا، في السنة، وانه يمكن قبول موقف مدرب الصالة الرياضية في منطقته مركز للياقة البدنية التي من شأنها أن تدفع له 38 $، في سنة أو أنه يمكن أن تذهب للدراسات العليا الذي من شأنه كلفته 32 $، في السنة. x اختار للدراسات العليا. ما هي تكلفة له الفرصة؟.

الحل :

عدد من البدائل متنافسين = 3

قيمة البديل المختار = - 32

قيمة الرهانات البديل التالي = 75

تكلفة الفرصة البديلة = تكلفة البديل الذي تم اختياره - تكلفة التالي البديل الأفضل

أي تكلفة الفرصة البديلة = -32، - 75، = -90

وبالتالي، فإن قراره للدراسات العليا ليس فقط من حيث التكلفة وسلم الرسوم الفعلية لمثل هذه الدراسات ولكن أيضا قيمة البديل القادم أفضل وأنه يتخلى عن.

مثال اخر: مثال: إذا كان لدى رجل الأعمال M 5 آلات و 10 عمال وقطعة أرض مساحتها 100 متر. وباستخدام هذه الموارد يستطيع أن ينتج عدد 100 ألف

وحدة من سلعة A أو 500 ألف وحدة من سلعة B. وقرر رجل الاعمال M أن ينتج سلعة أ لندرتها في السوق والطلب المتوقع عليها من أفراد المجتمع. تكون تكلفة الفرصة البديلة هنا هي قيمة 500 ألف وحدة من السلعة B.

نقطة التعادل Breakeven point

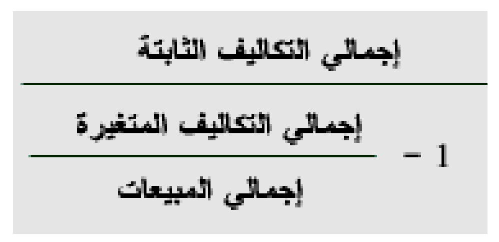
في الاقتصاد والأعمال، وتحديداً محاسبة التكلفة، نقطة التعادل (BEP) هي النقطة التي تكون عندها التكلفة أو النفقات والإيرادات متساوية : لا يوجد أي مكسب أو خسارة صافية والواحد يكون عنده "تعادل (broken even)". لم يُقدم ربح أو خسارة، على الرغم من أن تكاليف الفرصة البديلة قد دفُعت، ورأس المال تلقى المخاطر المعدلة، والعائد المتوقع. (**Miche Boldrin, *Against intellectual monopoly*, Cambridge University Press.2008,P312.**]

على سبيل المثال، إذا كانت الأعمال التجارية تبيع اقل من **200** منضده كل شهر، سيكون هناك خساره، إذا كانت تبيع أكثر من ذلك، سيكون هناك ربح. مع هذه المعلومات، فإن مديري الأعمال عندئذ يحتاجون إلى معرفة ما إذا كانوا يتوقعون أن يكونوا قادرون على صنع وبيع **200** منضده شهريا. ذا كانوا يعتقدون أنهم لا يستطيعون بيع ذلك كثيراً، لضمان استمرارية أنه يمكن أن :

1) محاولة للحد من التكاليف الثابتة (عن طريق إعادة التفاوض بشأن الإيجار على سبيل المثال، أو إبقاء سيطرة أفضل على فواتير الهاتف أو غيرها من التكاليف.
2) محاولة للحد من التكاليف المتغيرة (الثمن الذي يدفع مقابل المناضد من خلال إيجاد مورد جديد).
3) زيادة سعر بيع المناضد.

أي من هذه سوف يقلل من نقطة التعادل.

ويتم تحديد نقطة التعادل رياضياً على النحو التالي: نقطة التعادل =



$$\frac{\text{إجمالي التكاليف الثابتة}}{1 - \dfrac{\text{إجمالي التكاليف المتغيرة}}{\text{إجمالي المبيعات}}}$$

فإذا كانت التكاليف الثابتة للمشروع **25** ألف وحدة نقدية، والمتغيرة **60%** من حجم المبيعات المقدرة بـــ **100** ألف وحدة نقدية، تصبح نقطة التعادل:

$$62500 = \left[\frac{25000}{1 - \frac{60000}{100000}}\right] \text{ وحدة}$$

كما يمكن استخدام المعادلة التالية: **نقطة التعادل** =

$$\frac{\text{التكاليف الثابتة}}{\text{ثمن بيع الوحدة} - \text{التكلفة المتغيرة للوحدة}}$$

فإذا كانت بيانات المثال السابق خاصة بإنتاج وبيع **10** آلاف وحدة يكون ثمن بيع الوحدة **10** وحدات والتكلفة المتغيرة للوحدة **6** وحدات وبالتالي تصبح:

$$\text{نقطة التعادل} = \frac{25000}{10-6} = 6250 \text{ وحدة } 10 \times 62500 = \text{ وحدة نقدية}$$

وهو ما يعني أنه على المشروع أن يبيع ما قيمته على الأقل **62500** وحدة نقدية حتى يغطي تكاليفه فقط.

استخدامات أخرى لمعادلة نقطة التعادل

تحليل التعادل يمكن ان يفدنا باستخدامات أخرى نذكر منها:

1. تحديد الأرباح التي تتحقق عن حجم معين من المبيعات وتستخدم المعادلتين التاليتين لهذا الغرض:

$$\text{الربح الحدي} = \text{إيرادات المبيعات} - \frac{\text{التكلفة المتغيرة للوحدة}}{\text{سعر بيع الوحدة}}$$

الربح = الربح الحدي – التكاليف الثابتة

2. تحديد حجم المبيعات اللازم لتحديد حجم معين من الأرباح، والمعادلة التي تستخدم لهذا الغرض هي:

$$\text{الحجم اللازم للربح المرغوب فيه} = \frac{\text{التكاليف الثابتة + الربح المرغوب فيه}}{1 - \dfrac{\text{التكلفة المتغيرة للوحدة}}{\text{سعر بيع الوحدة}}}$$

3. تحديد حجم الزيادة في المبيعات اللازم لمقابلة مصروفات مقترحة، والمعادلة المستخدمة لهذا الغرض هي:

$$\text{الزيادة في المبيعات اللازمة لمقابلة مصروفات مقترحة} = \frac{\text{المصروفات}}{\text{النسبة المئوية للربح الحدي}}$$

فلو كان هناك اقتراح بزيادة مصروفات الإعلان بمقدار 5000 وحدة نقدية وكانت النسبة المئوية للربح الحدي 40% فإن الأمر يتطلب زيادة المبيعات بمقدار 12500 وحدة نقدية.

مثال:

تنتج شركة الصناعات القومية ثلاثة منتجات بياناتها كما يلي:

	(أ)	(ب)	(ج)
سعر بيع الوحدة	**5** $	**8** $	**9** $
التكلفة المتغيرة للوحدة	**2** $	**4** $	**6** $
عائد المساهمة للوحدة	**3** $	**4** $	**3** $

إجمالي التكاليف الثابتة للمشروع مبلغ **4000** $

وعلى فرض أن عدد الوحدات المباعة من كل منتج كما يلي:

أ- **500** وحدة

ب- **700** وحدة

ج- **200** وحدة

والمطلوب: ما هو حجم المبيعات الذي يحقق التعادل لشركة الصناعات القومية؟

الحل: إجمالي إيرادات المبيعات = **2500 + 5600 + 1800 = 9900**

متوسط نسبة عائد المساهمة لشركة الصناعات القومية هي:

%49.50 = % 6.06 + %28.28 + %15.15

مبيعات التعادل من منتج (أ) = **2040 = 25.25%× 8080**

مبيعات التعادل من منتج (ب) = **4570 = % 56.56 × 8080**

مبيعات التعادل من منتج (ج) = **1470 = 18,19% × 8080**

تمارين و أسئلة

1عند إنتاج **100** وحدة من سلعة ما، كانت التكلفة الكلية TFC **10000** دولار و التكلفة المتغيرة TVC **6000** دولار . أوجد كل من متوسط التكاليف الثابتة AFC و متوسط التكاليف المتغيرة AVC **؟**

الحـل :

a. AFC= TFC/ Q ⟵ **10000 /100 = 100**

b. AVC= TVC/Q ⟵ **6000/100= 60**

2-أراد أحد المصانع أن يزيد من إنتاجه من 80 وحدة إلى 100 وحدة، الأمر الذي يستلزمه أن يضيف إلى تكاليفه الكلية من 1000 دولار الى 1500 دولار. أوجد التكاليف الحدية لإنتاج المادة ؟

الحـل:

التكاليف الحدية = التغير في التكاليف الكلية / التغير في الكمية المنتجة.

= (1500- 1000) / (100- 80)

= 20/500

= 25 دولار.

3- نفرض وجود عنصري إنتاج أحدهما ثابت و الآخر متغير يستخدمان لإنتاج سلعة ما ، فان زيادة الإنتاج الحدي MP لعنصر الإنتاج المتغير تؤدي إلى :

a- زيادة التكاليف الحدية. b. انخفاض التكاليف الحدية. c. ثبات التكاليف الحدية.

4- افرض ان المنفعة الكلية TU لمستهلك ما من تناول الأكواب الثالث و الرابع و الخامس من العصير هي على التوالي 50،65،72 وحدة منفعة فان المنفعة الحدية MU للكوب الرابع هي :

أ- **65**، ب- **50** ،ج- **15**، د- **10**. اختر الإجابة الصحيحة علميا.

5- افرض أن المنفعة الحدية MU للكتب التي تقرأها هي **100** وحدة منفعة وان تكلفة كل كتاب منها (4) دولار، بينما المنفعة الحدية لشرائط الفيديو التي تشاهدها هي **50** وحدة و التي يكلف منها **4** دولار. وبفرض انك تشتري كتابا واحدا و شريط فيدو واحد في الأسبوع. فهل يتحقق توازنك في ظل هذا الوضع:

أ- نعم.

ب- لا يتحقق التوازن الا بشراء المزيد من الكتب و التقليل من عدد شرائط الفيديو.

ج- لا يتحقق التوازن ألا بشراء المزيد من شرائط الفيديو و التقليل من عدد الكتب.

6- الجدول التالي يصف دالة الانتاج الفعلي لخطوط انابيب النفط . ضع القيم الناقصة للنواتج الحدية و المتوسطة.

قوة الضخ(حصان) 1	الناتج الاجمالي(برميل/يوم) 2	الناتج الحدي 3	الناتج المتوسط 4
10.000	86.000		......
20.000	114.000	....	....
30.000	134.000	....	....
40.000	150.000	....	....
50.000	164.000	....	

باستخدام البيانات في الجدول السابق ، ارسم دالة الانتاج الخاصة بمقدار الانتاج مقابل مقدار الطاقة ، وفي نفس الشكل ، ارسم منحني الناتج المتوسط والناتج الحدي.

7- افترض حصولك على حق امتياز لبيع الاطعمة والمأكولات اثناء المناسبات الرياضية التي تنظمها الجامعة ، حيث تقوم ببيع البسكويت والكولا وغيرها ، ماهي عناصر الانتاج التي تملكها من راس مال وعمالة ومواد ؟ وما هي الخطوات التي يمكنك اتباعها للحد من الانتاج في المى القصير (وفي المدى الطويل) . في حالة انخفاض الطلب على البسكويت ؟.

الفصل الخامس

مفهوم السوق

Market concept

السوق Market هو المكان الذي يتم فيه تبادل السلع (على اعتبار ان النقود هي سلعة) ، بغض النظر عن كون هذا المكان محدد جغرافيا (في مبنى مجمع تجاري مثلا) ام لا (التسوق عبر الإنترنت ، حيث يكون البائع والمشتري في بقعتين جغرافيتين مختلفتين**).**

ويقصد بالسوق في اللغة الدارجة، المكان الذي يجتمع فيه الناس من بائعون ومشترون، لعقد صفقات تجارية. وتتمثل الاسواق بالمؤسسات و المخازن و المتاجر الكبرى التي تعرض السلع المختلفة و تقدم الاسواق الخدمات التجارية والسلع وتقوم الاسواق عادة في وسط المدينة أو البلدة أو في أماكن أخرى ونجد أسواقا مخصصة لنوع معين من السلع مثل سوق الذهب أو سوق السمك أو الخضروات وغيرها.

في كل سوق يوجد عميلان الباعة والمشترون. أما التنسيق بين القرارات المتخذة في السوق يتأمن بالسعر ألتوازني والكمية التوازنية من كل سلعة. أي بتوازن العرض و الطلب.

إن الحياة الاقتصادية معقدة ومتغيرة، ولذا فهناك أشكال متعددة ومختلفة من الأسواق التي يمكن تقسيمها إلى مجموعتين رئيسيتين:

أ. تتضمن الأشكال التي لا يكون للمتعاملين فيها سواء كانوا بائعين أو مشترين أي تأثير على الأثمان المتعامل بها في سوق السلعة أو الخدمة وهو ما يسمى بسوق المنافسة الصافية'.

ب . تتضمن كل الأفكار الأخرى الممكنة والتـي يمكن فيها لكل مـن المشترين أو البائعين التأثير علـى الأثمـان المتعامل بها في أسواق السلعة أو الخدمة، وهو ما يسمى بـ(الأسواق غير المنافسة).

والواقع أنه من الناحية العملية يصعـب أو يندر أن يتحقق وجود النوع الأول من الأسواق للسلعة نظرًا لصعوبة توافر شروط قيامها.

المبحث الاول :كفاءة السوقEfficient Market

وفقاً لمفهوم الكفاءة، يتوقع أن تستجيب أسعار الأسهم في سوق الأوراق المالية، وعلى وجه السرعة، لكل معلومة جديدة ترد إلى المتعاملين فيه يكون من شأنها تغيير نظرتهم في المنشأة المصدرة للسهم. حيث تتجه أسعار الأسهم صعوداً أو هبوطاً وذلك تبعاً لطبيعة الأنباء إذا كانت سارةً أو غير سارةً.

وفي السوق الكفء ، يعكس سعر سهم المنشأة المعلومات المتاحة عنها سواء كانت تلك المعلومات على شكل: قوائم مالية، معلومات تبثها وسائل الإعلام، السجل التاريخي لسعر السهم، أو تحليلات وتقارير حول الحالة الاقتصادية العامة على أداء المنشأة.

كما يعكس سعر السهم في ظل السوق الكفء توقعات المستثمرين بشأن المكاسب المستقبلية وبشأن المخاطر التي تتعرض لها هذه المكاسب. ولكن رغم توافر المعلومات لجميع المتعاملين في السوق، إلا أن ذلك لا يعني بالضرورة تطابق تقديراتهم المستقبلية والمخاطر المحيطة بها تماماً. **Harvey, David ((2005) A Short History of Neoliberalism) Oxford University Press.**

مكونات السوق

من وجهة نظر الموقع ، أن تتضمن السوق مكانا جغرافيا أو رمزيا، ونوع هذا المكان ومستوى تطوره. أما الأطراف المشاركة بعمليات التبادل، فينظر إلى طبيعتها و أعدادها، ولقوتهم، من حيث مكانتهم و تنظيمهم، و لحجم تعاملهم، و للعلاقة فيما بينهم. كما تتابع السوق دراستها السلع و الخدمات المتبادلة، فتنظر لطبيعة السلعة أو (الخدمة) و أنواعها وتركيبها و كيفية استعمالها (معمرة و غير معمرة) ومدى أهميتها (إنتاجية أ و استهلاكية)، وشروط تبادلها. وتفاعل هذه المكونات له اثر على السعر، وفي الزمن المحدد. مع الأخذ بالحسبان الوسائل و الأدوات المكملة في إطار السوق، مثل العادات و التقاليد، والقوانين و التعليمات، المؤسسات ... الخ.

قــوى السوق

ولفهم عمل السوق و آلياتها كنظام متكامل، لابد من توضيح مصطلحات قوى السوق المتمثلة أساسا في العرض و الطلب. فالعرض كما أوضحنا في مباحث سابقة يمثل كميات السلع (البضائع) التي يكون المنتجون أو (المستوردون) لها راغبين و قادرين على توفيرها ، بهدف البيع بأسعار مجزية لهم .

في حين الطلب على سلعة و الكميات التي يكون المستهلكون راغبين و قادرين علـــى شرائها بأسعار تناسبهم (الطلب الفعال) . وبما ان الكميات المطلوبة تتناسب عكسيا مع السعر ، و الكميات المعروضة تتناسب طرديا مع السعر ، فمن المرجح وجود سعر تتساوى عنده الكميات المطلوبة مع الكميات المعروضة وهـذا يدعــى بسعر التوازن ، الذي ترتبط به كمية التوازن للسلع و (الخدمات) . **Peck, J. (2005) "Economic Geographies in Space") (Economic Geography**

وفي سوق المنافسة الحرة تحدد قوى السوق (العرض و الطلب) الكميات التي يمكن تبادلها و السعر الذي تتم به هذه المبادلة ، وكل زيادة في السعر تؤدي إلى قلة الكميات المعروضة للبيع و العكس بالعكس ، مع مراعاة مرونة الطلب لكل سلعة .

وقبل أن يحصل التبادل في السوق ، لابد أن يتحقق الإنتاج الذي هو عملية تحويل لمختلف عناصر الإنتاج (الأرض والعمل المزود بالمعرفة والتنظيم وراس المال)، إلى منتجات من السلع (والخدمات) تعرض في السوق ، ويكون المستهلك على استعداد لدفع ثمن طلبه مقابل حيازته لهذه المنتجات وحريته في التصرف بها .

أي إن عملية الإنتاج تكتمل في السوق الذي يخلق الحوافز لعملية إعادة الإنتاج و التوسع فيه وتنويعة وتجويده.

آليات الأسواق **Mechanisms of markets**

إن نظام آلية السوق يعني التنافس يما خص توزيع الموارد النادرة من خلال وسيلة السعر وهنا يكون للآليات الدور في إعادة التوازن بعيداً عن التدخل الحكومي فمثلاً لو كان المعروض من صنف أو منتج ما يفوق الطلب مقابل معروض من صنف أو منتج آخر أقل من الطلب فإن السعر من الصنف الأول ينخفض في حين يرتفع السعر من الصنف الثاني ومن هنا فإن الجهاز الإنتاجي في المجتمع يتلقى إشارة للقيام بالتعديلات اللازمة بالتوسع في إنتاج الصنف الثاني والتقليل من الصنف الأول ... وعلى الوجه الآخر نظرياً يقل الطلب على المنتج الذي ارتفعت أسعاره مقابل زيادة الطلب على المنتج الذي انخفضت أسعاره ... وهذا الإطار النظري يتطلب لنجاحه توافر كل شروط المنافسة .وهنا اذن وجب تحليل مفهوم المنافسة وانواعها والية عملها.

المبحث الثاني : سوق المنافسة الكاملة Perfect competitive market:

لا يستطيع أي أحد من المنافسين أن يتحكم في سعر السلعة السائد في السوق، ويكون في هذا السوق عدد كبير من المنتجين وعدد كبير من المستهلكين أيضاً. أما السلع فهي قليلة ومتجانسة.

خصائص سوق المنافسة الكاملة

1. وجود عدد كبير من البائعين و المشترين في السوق: كل فرد يشتري أو يبيع كمية صغيرة من السلعة بحيث لا يمكنه التأثير على كل من الكمية المطلوبة و الكمية المعروضة في السوق. كل بائع أو مشتري هو آخذ للسعر (ليس محدداً للسعر).
2. جميع المنتجون في السوق يبيعون سلعة متجانسة Homogeneous Good فسلعة كل منتج هي بديل تام لسلعة المنتجون الآخرون، و بالتالي لا يستطيع المنتج زيادة السعر لأن المستهلكون سوف يتركونه و يذهبوا للمنتجين الآخرين. هذا يعني أن منحنى الطلب الذي يواجه المنتج (الفرد و ليس السوق) يكون أفقياً، أي لا نهائي المرونة. بينما منحنى طلب السوق يكون سالب الميل.
3. حرية الدخول إلى السوق و الخروج منه Free Entry and Exit حيث عدم وجود عوائق دخول/خروج من السوق، أي سهولة انتقال عناصر الإنتاج من منطقة لأخرى أو من إنتاج سلعة معينة إلى سلعة أخرى.
4. المعرفة التامة بالسوق Perfect Information about the Market فكل مستهلك لديه معلومات كاملة عن السلع الموجودة في السوق من حيث الأسعار و الكميات و الخصائص المادية، فبالتالي لا يستطيع المنتجون استغلال جهل المستهلكين بالمطالبة بأسعار مرتفعة للسلعة مثلاً.

من الواضح صعوبة انطباق هذه الخصائص على سوق معين، لذلك يضل هذا السوق نموذجاً نظرياً يستخدم لسببين مهمين:

أ. يمثل وضعاً نموذجياً يمكن استخدامه للمقارنة بين أنواع الأسواق الأخرى.

ب. وجود بعض الأسواق الأخرى القريبة من سوق المنافسة الكاملة في الواقع، لذلك فإن دراسة نموذج المنافسة الكاملة يساعد في فهم تلك الأسواق.

مزايا سوق المنافسة التامة:

تتميز هذه السوق بالمزايا التي تنحصر في آلاتي:

استخدام أفضل الطرق في الإنتاج.

الإنتاج يتم وفقاً لرغبة المستهلك.
التوزيع الأكفأ للموارد الاقتصادية.
قلة استغلال الإعلان والدعاية الاقتصادية.
حرية عناصر الإنتاج في الدخول والخروج في الإنتاج.

عيوب السوق:

أما عيوبها فتتركز في آلاتي:

1. **عدم إنتاج السلع والخدمات الاجتماعية.**
2. **إهمال التكاليف الاجتماعية.**
3. **سيادة المشاريع الكبيرة في الأسواق.**
4. **عدم استخدام أكفأ الطرق في الإنتاج على المدى القصير.**
5. **بطؤ انتقال عناصر الإنتاج.**
6. **التأثير الكبير في الإعلان والدعاية على رغبات المستهلكين.**

ويستخدم الاقتصاديون في تحليلاتهم لمقارنة الوضع الأمثل (المنافسة التامة) مع الوضع غير المرغوب فيه (الاحتكار) المفاهيم التالية:

1. فائض المستهلك وهو الفرق بين أقصى سعر يرغب المستهلك في دفعه مقابل وحدة واحدة من سلعة ما، وبين السعر الذي يدفعه فعلاً مقابل هذه السلعة.
2. فائض المنتج: وهو الفرق بين السعر الذي يستلمه المنتج مقابل وحدة واحدة من السلعة التي ينتجها، وبين الحد الأدنى للسعر الذي يمكن أن يقبله لكي يبيع هذه السلعة؛ حيث يتضح من المقارنة وجود ثلاثة فروق أساسية:

أ. أن فائض المستهلك أقل في ظل الوضع الاحتكاري.

ب. أن فائض المنتج أكبر في ظل الوضع الاحتكاري.

ج. أن مجموع فائض المستهلك والمنتج، في الاقتصاد ككل أقل في ظل الوضع الاحتكاري.

والسؤال هو كيف يكون منحنى الطلب في ظل المنافسة الكاملة ؟

بداية يجب ان نفرق بين منحنى الطلب على السلعة، والمنحنى الذي نحن بصدده ومنعا للالتباس سوف نسمي منحنى الطلب في المنافسة التامة أو الكاملة (منحنى مبيعاتSales curve المشروع) وشكل منحنى المبيعات يأخذ شكلا أفقيا موازيا للمحور السيني، كون المنتج في ظل هذه المنافسة يستطيع أن يبيع أي مقدار من السلعة بالسعر نفسه. وهذا يعني إن أي وحدة يتم بيعها سوف تضيف إلى الإيراد الكلي لهذا المنتج المقدار نفسه الذي تضيفة وحدة سابقة. وعليه يكون منحنى الطلب (منحنى البيع) كآلاتي:

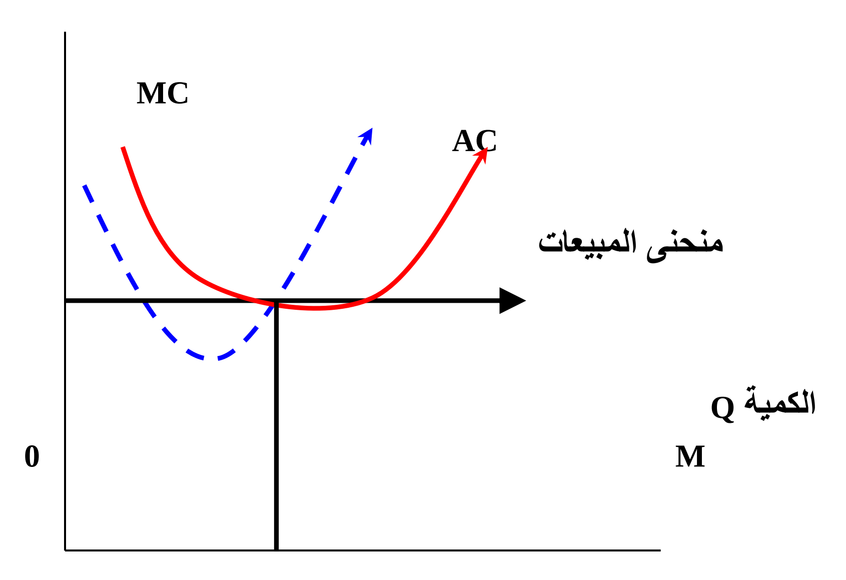
السعرP

منحنى المبيعات

الكمية Q

التوازن في سوق المنافسة الكاملة:

إن شرط التوازن في الصناعة هو إن معدل التكاليف يجب أن يكون مساويا لمعدل الإيرادات، وان شرط توازن المشروع هو أن التكلفة الحدية يجب أن تساوي الإيراد الحدي. وهذا يتطلب (أي التوازن) أن يستقر الناتج عند النقطة التي يكون فيها منحنى معدل التكاليف عند أدنى نقطة له وكما موضح في الرسم التالي:



إن شرط التوازن هو تساوى العرض مع الطلب. ولكن إذا ما نظرنا إلى الموضوع من الزاوية الاجتماعية أي (المنافع الاجتماعية) سنرى في حالات متعددة لن تعكس أسعار السلع المحددة بشكل فردي و معدلات إنتاجها و استهلاكها التكاليف و المنافع الاجتماعية الحقيقية. فهناك كلفة و منفعة حدية كما أسلفنا وهناك كلفة و منفعة اجتماعية عامة لكل سلعة معروضة. ويعنى هذا إن المستهلكين

سيستعملون مقدارا أكثر مما هو ضروري من السلعة وهو أمر يستدعي تدخل الدولة لتصحيحه عن طريق الضرائب و المنح. او بالتدخل المباشر (كالتأميم مثلا) وذلك لظمآن إن منتجي السلعة أو الخدمة سيأخذون بالحسبان جميع التكاليف والمنافع الاجتماعية في سعر السلعة.

سلوك المنشأة التنافسية والتوازن في المدى القصير

أن الهدف الأساسي لأي منشأة هو تعظيم الأرباح التي تحصل عليها. وفي نفس الوقت، فإن تعظيم الأرباح يعني تخفيض التكاليف التي تتحملها المنشأة. وبصورة عامة، تستمر المنشأة في الإنتاج طالما كان بإمكانها تغطية تكاليفها الكلية. والمقصود بتغطية التكاليف هنا أن تكون التكاليف الكلية أقل من، أو مساوية للإيرادات التي تحصل عليها المنشأة. أما إذا لم تستطع المنشأة تغطية هذه التكاليف، فإنها قد تضطر إلى التوقف عن الإنتاج لتقليل خسائرها. وتجدر الملاحظة هنا إلى أن توقف المنشأة عن الإنتاج، لا يعني أن المنشأة لا تقوم بدفع أي تكاليف. فالمنشأة في المدى القصير، تتحمل دائماً التكاليف الثابتة بغض النظر عن مستوى الإنتاج. إذاً، حتى وأن توقفت المنشأة عن الإنتاج، فإن المنشأة تقوم بدفع التكاليف الثابتة . ويمكن **تحديد قرار المنشأة** المتعلق بالاستمرار في الإنتاج أو التوقف عن الإنتاج باستخدام عدة طرق منها : Colman D., Young T.: (Principles of agricultural) economics,1989)

1- طريقة الكليات:

في هذه الحالة، نقوم بعمل مقارنة بين الإيراد الكلي للمنشأة TR (Total. Revenue)، وإجمالي التكلفة المتغيرة (TVC)، كما يلي:

A) إذا كان (TR > TVC)، فإن المنشأة تستمر في الإنتاج.

B) إذا كان (TR < TVC)، فإن المنشأة تتوقف عن الإنتاج.

C) إذا كان (TR = TVC)، وهذا ما يسمى بـ"نقطة الإغلاق" (Shut-Down Point)، حيث يكون للمنشأة حرية الاختيار إما الاستمرار في الإنتاج، أو التوقف عن الإنتاج، أي أن نقطة الإغلاق تعتبر الحد الفاصل بين إمكانية الإنتاج وإمكانية الإغلاق.

2- طريقة المتوسطات:

أن الإيراد الكلي (TR) الذي تحصل عليه المنشأة، عبارة عن سعر السلعة مضروباً في الكميات التي قامت المنشأة ببيعها (Q)، أو:

$$TR = (P) \times (Q) \quad --- (1)$$

ويمكن الحصول على متوسط الإيراد (Average Revenue)، والذي يعبر عن إيراد الوحدة الواحدة من السلعة المباعة، عن طريق قسمة طرفي المعادلة رقم (1) أعلاه على الكمية (Q)، أو:

$$TR / Q = (P) \times (Q)/(Q)$$

$$AR = P \text{ ----(2)}$$

وتوضح المعادلة رقم (2)، أن سعر السلعة يساوي متوسط الإيراد الناتج عن بيعها. ويمكن الآن التوصل إلى قرار المنشأة المتعلق بالاستمرار في الإنتاج أو التوقف عن الإنتاج كما يلي:

A) إذا كان (P > AVC)، فإن المنشأة تستمر في الإنتاج.(السعر اكبر من متوسط الايراد)

B)إذا كان (P < AVC)، فإن المنشأة تتوقف عن الإنتاج.(السعر اقل من متوسط الايراد).

C) إذا كان (P = AVC)، وهذا ما يسمى بـ"سعر الإغلاق" (Shut-Down Price)، وهو السعر الذي تقوم المنشأة بمقارنته مع سعر السوق، فإذا وصل سعر السوق إلى سعر الإغلاق الخاص بالمنشأة، تتوقف المنشأة عن الإنتاج. أي أن سعر الإغلاق هو أقل سعر يمكن أن تتعامل المنشأة به وتستمر في الإنتاج.

3- الطريقة الحدية:

عندما تقوم المنشأة بزيادة حجم إنتاجها (مستوى أعلى من Q)، فإن هناك ارتفاعاً في الإيراد الكلي الذي تحصل عليه (TR = P x Q)، إلا أن ذلك سيكون مصحوباً بارتفاع في التكلفة الكلية (TC) أيضاً. إذاً، عندما تقرر المنشأة زيادة إنتاجها بمقدار وحدة واحدة مثلاً، تقوم المنشأة بمقارنة مقدار الزيادة في التكلفة الكلية الناجمة عن زيادة الإنتاج بوحدة واحدة (MC)، مع مقدار الزيادة في الإيراد الكلي الناتج عن زيادة الإنتاج بوحدة واحدة (MR)، أو:

$$MC = \Delta TC / \Delta Q \quad , MR = \Delta TR / \Delta Q \text{.....(3)}$$

ويتحدد قرار المنشأة بالإنتاج أو التوقف كما يلي:

A)إذا كان (MR > MC)، فإن المنشأة تستمر في الإنتاج.(الايراد الحدي> التكلفة الحدية)

B)إذا كان (MR < MC)، فإن المنشأة تتوقف عن الإنتاج.(الايراد الحدي>التكلفة الحدية)

C)إذا كان (MR = MC)، فإن هذا هو وضع التوازن، وهو مستوى تعظيم الأرباح (Profit Maximization).

ويعني شرط التوازن (MR=MC)، أن الإيراد الإضافي الذي تحصل عليه المنشأة نتيجة زيادة الإنتاج بوحدة واحدة، يساوي التكلفة الإضافية التي تدفعها المنشأة نتيجة زيادة الإنتاج. ومن ثم، فلا يوجد دافع لدى المنشأة نحو زيادة أو تخفيض الكمية المنتجة، حيث أن هذه الكمية هي الكمية الوحيدة التي تعظم أرباح المنشأة.

* من المعادلة (3)أعلاه الخاصة بالإيراد الحدي (MR)، نقوم بقسمة طرفي المعادلة على (Δ Q) ومن ثم نحصل على النتيجة التالية:

MR = P….(4)

أي أن الإيراد الحدي يساوي سعر السلعة، أو أن الإيراد الإضافي الذي تحصل عليه المنشأة جراء بيع السلعة، يساوي دائماً سعر السلعة. وباستخدام المعادلة رقم (4) يمكن تحديد قرار المنشأة كما يلي:

A) إذا كان (P > MC)، فإن المنشأة تستمر في الإنتاج.(السعر اكبر من الايراد الحدي)

B) إذا كان (P < MC)، فإن المنشأة تتوقف عن الإنتاج.(السعر اقل من الايراد الحدي) C) إذا كان (P = MC)، فإن هذا هو وضع التوازن وهو مستوى تعظيم الأرباح (Profit Maximization).

ويشترط في وضع التوازن أن يكون (P = MC) عند أدنى مستوى لمنحنى (AVC).

ويوضح الجدول التالي هيكل التكاليف الخاص بمنشأة تعمل في سوق المنافسة الكاملة

TR - TC	AR	MC	MR	TC	TR	Q	P
- 10	50	--	50	10	0	0	50
30	50	10	50	20	50	1	50
75	50	5	50	25	100	2	50

50	3	150	45	50	20	50	105
50	4	200	95	50	50	50	105
50	5	250	185	50	90	50	65
50	6	300	355	50	170	50	- 55

وللتوصل إلى التوازن، نقوم بتطبيق شرط تعظيم الأرباح (MR = MC)، وفي سوق المنافسة فإننا يمكن أن نعبر عن شرط التوازن كما يلي:

(P = MC)

ويتحقق التوازن عند كمية إنتاج تساوي (Q = 4) وحدات. وتجدر الإشارة إلى أن إنتاج (4) وحدات، يحقق للمنشأة أكبر فرق بين إجمالي الإيرادات وإجمالي التكلفة (105).

سلوك المنشأة التنافسية والتوازن في المدى الطويل:

لا تستطيع المنشأة العاملة في المدى القصير التحكم وبصورة كاملة في عناصر الإنتاج المستخدمة، وبالتالي فقد لا تستطيع بعض المنشآت التوسع في حجم إنتاجها، أو الدخول إلى سوق سلعة ما (طالما كان هناك عنصر إنتاجي ثابت). أما في المدى الطويل، فتستطيع المنشأة وبحرية كاملة اختيار التوليفة المناسبة من عناصر الإنتاج، ومن ثم تستطيع التوسع في حجم إنتاجها، وبالتالي يتوفر للمنشأة إمكانية الدخول إلى أسواق السلع المختلفة.

أن الدافع الرئيسي وراء دخول منشآت جديدة إلى السوق هو وجود منشآت تحقق أرباحاً في هذا السوق. فلنفترض أن سوق سلعة ما كان في وضع توازن ، ففي هذه الحالة فإن المنشأة التوازنية تنتج تلك الكمية التي يتحقق فيها شرط التوازن (P=MC). لنفترض الآن أن سعر السلعة قد ارتفع نتيجة لارتفاع الطلب على هذه السلعة. في هذه الحالة، تبدأ المنشآت بتحقيق أرباح اقتصادية حيث أن (P > MC). أن وجود هذه الأرباح سيدفع منشآت جديدة إلى الدخول إلى سوق السلعة وجني هذه الأرباح. وكلما ارتفع عدد المنشآت العاملة في السوق، كلما ارتفعت الكمية المنتجة من السلعة والتي تؤدي إلى انخفاض سعر السلعة. وبالطبع فإن انخفاض سعر السلعة، سيعمل على انخفاض الأرباح التي تحصل عليها كل منشأة. وتستمر هذه العملية إلى أن يصل السعر لمستوى التكلفة الحدية (P = MC)، وتختفي الأرباح وبالتالي لا يوجد دافع لدخول منشآت جديدة إلى السوق.

أما في حالة وجود خسائر، أي أن (P < MC) في سوق السلعة ، فإن هذه الخسائر ستدفع بعض المنشآت العاملة إلى الخروج من السوق. وكلما انخفض عدد المنشآت العاملة في السوق، كلما انخفض حجم الإنتاج الكلي مما يدفع سعر السلعة

للارتفاع، وتبدأ المنشآت بتقليص حجم الخسائر. ويستمر خروج المنشآت من السوق إلى أن يتعادل كل من سعر السلعة والتكلفة الحدية (P = MC) وتختفي الخسائر. إذاً، تكون الأرباح الاقتصادية للمنشأة العاملة في المدى الطويل مساوية للصفر دائماً، ويكون الوضع التوازني الوحيد للمنشأة العاملة في المدى الطويل هو شرط التوازن:

$$P = MC$$

أما في المدى القصير، وبسبب ثبات بعض عناصر الإنتاج فقد لا تستطيع بعض المنشآت الدخول إلى أسواق جديدة، وبالتالي يصبح بإمكان بعض المنشآت الاستمرار في جني الأرباح.

المبحث الثالث :الاحتكار التام Pure Monopoly

يعمد المحتكرون الى فرض هيمنتهم على الاسواق من خلال جعلها دائمة التعطش لسلعهم التي يقومون ببيعها بأسعار تفوق سعرها الحقيقي بغية زيادة هامش الربح ، بغض النظر عن موافقة ذلك لأسعار السوق أو المكاسب أو الاجور السائدة بها ،**(ثروة الامم ، ادم سميث) .**

يعتبر سوق سلعة ما سوق احتكار تام إذا تميز السوق بالخصائص التالية:

1- وجود منتج أو بائع وحيد في السوق:

في هذه الحالة فإن المحتكر هو المنتج أو البائع الوحيد للسلعة، وبالتالي فإن هذا المحتكر يمثل سوق السلعة. فعندما يقوم المحتكر برفع الكمية المعروضة من السلعة، فإن سعر السلعة سوف ينخفض. أما عندما يقوم المحتكر بتخفيض الكمية المعروضة فإن سعر السلعة سوف يرتفع. ويعتبر المحتكر صانعاً للسعر (Price-Maker)، وليس مستقبلاً للسعر (Price-Taker)، كما في سوق المنافسة الكاملة. وجدير بالذكر أن المحتكر يتمتع أيضاً بقوة احتكارية (أو قوة سوقية)، أو ما يسمى بـ (Market Power)، حيث تنبع هذه القوة بسبب قدرة المحتكر على التحكم بسعر السلعة. وبما أن لدينا محتكر أو بائع وحيد في السوق، فإن منحنى الطلب على سلعة المحتكر هو نفسه منحنى طلب السوق.

2- عدم وجود بدائل قريبة لسلعة المحتكر:

ما يميز السلعة التي يقوم المحتكر بإنتاجها أو بيعها هو عدم وجود بدائل قريبة للسلعة، وبالتالي تكون مرونة الطلب السعرية لسلعة المحتكر مرونة منخفضة جداً، ويكون معامل المرونة مقارباً للصفر.

3- وجود عوائق تمنع دخول منتجين جدد إلى سوق المحتكر:

على النقيض من سوق المنافسة، فإن سوق الاحتكار يتميز بوجود عوائق تمنع دخول أي منشأة إلى سوق المحتكر. فقد تكون هذه العوائق عوائق قانونية (براءات الاختراع والامتياز)، أو عوائق حكومية (قوانين محلية)، أو عوائق إنتاجية (ملكية طريقة الإنتاج أو ملكية عناصر الإنتاج)، أو عوائق تقنية (التكنولوجيا المستخدمة في عملية الإنتاج)، أو عوائق طبيعية.

توازن المحتكر في المدى القصير:

باستخدام المعلومات الخاصة بمنشأة احتكارية والموضحة في الجدول التالي، يمكن التوصل إلى توازن المحتكر كما يلي:

TR – TC	MR	MC	TR	TC	Q_d	P
- 50	--	0	0	50	0	40
- 18	38	6	38	56	1	38

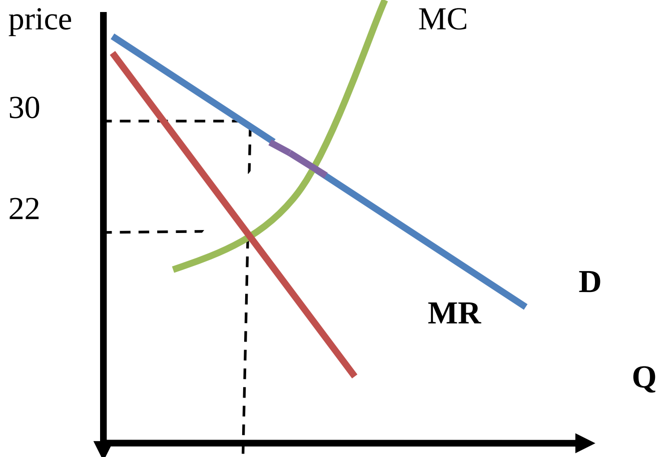
6	34	10	72	66	2	36
22	30	14	102	80	3	34
29	26	19	128	99	4	32
30	22	22	150	120	5	30
22	18	26	168	146	6	28
6	14	30	182	176	7	26
- 18	10	34	192	210	8	24

يتحقق توازن المنشأة (في سوق المنافسة أو الاحتكار)، عند المستوي الذي يتحقق فيه تساوي التكلفة الحدية مع الإيراد الحدي، أو:

MR = MC

بشرط أن يكون السعر أعلى من سعر الإغلاق

وبمراجعة الجدول اعلاه، نلاحظ أن التوازن يتحقق عند إنتاج (5) وحدات من السلعة، وبسعر توازني يساوي (30) دولار. ومن الملاحظ أن هذا التوازن يتحقق عندما يكون السعر أعلى من الإيراد المتوسط (P > MR). وبشكل عام، فإن السعر الذي يواجه المنشاة الاحتكارية يكون دائماً أعلى من الإيراد المتوسط (ماعدا عند إنتاج الوحدة الأولى). ويوضح الشكل رقم (7.4) توازن المنشأة الاحتكارية.



يقوم المحتكر بتحديد المستوى الذي يتساوى فيه الإيراد الحدي مع التكلفة الحدية (MC = MR = 22)، حيث تكون الكمية التوازنية (5) وحدات. ويتحدد السعر من خلال منحنى الطلب، الذي يبين أقصى ما يرغب المستهلك بدفعه

للحصول على (5) وحدات من السلعة، ويكون السعر التوازني (30دولار)، وهو أعلى من الإيراد الحدي الذي يحصل عليه المحتكر نتيجة بيع السلعة.

توازن المحتكر في المدى الطويل

لاحظنا في سوق المنافسة الكاملة، إن المنشأة التي تنتج في المدى الطويل لا تقوم بتحقيق أرباح اقتصادية وذلك لأن من خصائص سوق المنافسة و إمكانية دخول منشآت جديدة إلى سوق السلعة (وخروج منشآت من سوق السلعة)، وبالتالي فإن وجود أرباح (أو خسائر)، سيدفع منشآت جديدة إلى الدخول إلى السوق (أو الخروج من السوق)، وتستمر هذه العملية إلى أن تتلاشى الأرباح.

أما في سوق الاحتكار التام، فيستطيع المحتكر الاستمرار في المحافظة على الأرباح الاقتصادية في المدى الطويل، وذلك لوجود عوائق تمنع دخول منتجين جدد إلى سوق السلعة.

أنواع أخرى للسوق:

يعتبر كل من سوق المنافسة الكاملة وسوق الاحتكار التام الحالات القصوى التي يمكن لأي سوق الوصول لها. وفيما بين هذين الشكلين من أشكال السوق، توجد أشكال أخرى تجمع بين خصائص سوق المنافسة الكاملة والاحتكار التام.

أولاً: المنافسة الاحتكارية:

ويعتبر هذا السوق قريب الشبه من سوق المنافسة الكاملة، ومن خصائص هذا السوق:

1- وجود عدد كبير من المنشآت الصغيرة، بحيث لا تستطيع أي منشأة التأثير على سعر السوق.

2- السلع متشابهة لكنها غير متجانسة، حيث يمكن التفرقة بين السلع الموجودة في السوق. ويكون منحنى الطلب الذي يواجه المنشأة منحدراً من أعلى لأسفل، ومن اليسار إلى اليمين.

3- سهولة الدخول إلى السوق.

4- وجود المنافسة غير السعرية، ويتمثل ذلك باستخدام طرق تنافسية كاستخدام وسائل الدعاية والإعلان، ويسمى هذا بالتمييز السلعي (Product Differentiation).

ثانياً: احتكار القلة:

ويعتبر هذا السوق أقرب إلى سوق الاحتكار التام، ويتميز هذا السوق بالخصائص التالية:

1- وجود عدد قليل من المنشآت التي تملك حصة كبيرة من السوق. ويمكن قياس حجم حصة المنشأة في السوق بتقدير حجم المبيعات أو الإنتاج. (منظمة الأوبك).

2- وجود المنافسة غير السعرية.

3- وجود عوائق تمنع دخول منتجين جدد إلى السوق. وتعطي هذه الميزة "قوة احتكارية" للمنتجين في هذا السوق، إضافة إلى وجود "علاقات متبادلة" بين المنتجين في السوق. وأخيرا، يتوفر في هذا السوق حوافز للاتفاق بين للمنتجين في السوق على البيع بسعر معين، أو تقسيم مناطق البيع بين المنتجين وهكذا.

3- تكون السلعة المنتجة سلعة متميزة، حيث يكون هناك اختلاف بسيط كنوع التغليف أو خدمات ما بعد البيع. وترتبط هذا الميزة مع المنافسة غير السعرية.

مقارنة بين أسواق المنافسة الكاملة، الاحتكار التام، و المنافسة الاحتكارية

المقارنة	الاحتكار التام	المنافسة الكاملة	المنافسة الاحتكارية
عدد المنتجين	منتج واحد	عدد كبير	متوسط
حرية الدخول و الخروج	عوائق مانعة للدخول	حرية تامة	حرية تامة
شرط التوازن	MC=MR	MC=MR	MC=MR
السعر و الإيراد الحدي	P>MR	P=MR	P>MR
السلوك تجاه السعر	Price-Maker	Price-Taker	Price-Taker
الأرباح	في المدى القصير و الطويل	فقط في المدى القصير	فقط في المدى القصير
السعر	أعلى سعر	أقل سعر	متوسط
الكمية المنتجة	أقل كمية	أكبر كمية	متوسط
نوعية السلعة	سلعة فريدة, لا توجد بدائل قريبة	السلع تعتبر بديل تام، و متجانسة	متشابهة لكن غير متجانسة
منحنى الطلب	سالب المرونة	لا نهائي المرونة، منحنى أفقي	سالب المرونة، أكثر مرونة من الاحتكار

منحنى العرض	لا يوجد	الجزء الصاعد من منحنى MC أعلى من سعر الإغلاق	تنتج عند MC=MR

- يكون منحنى الطلب في سوق المنافسة الاحتكارية كمنحنى الطلب الذي يواجه المحتكر و لكنه يكون ذو مرونة أعلى.
- -شرط التوازن (شرط تعظيم الأرباح): MC=MR و لكن يكون السعر أعلى من الإيراد الحدي (كما في الاحتكار).
- في المدى القصير، إذا كان السعر أعلى من سعر الإغلاق فتستمر المنشأة في الإنتاج، أما إذا كان السعر أقل فتتوقف عن الإنتاج وتتحمل المنشأة التكاليف الثابتة فقط.
- لا تحقق المنشأة أرباحاً في المدى الطويل.

وتستخدم مفاهيم الاحتكار والمنافسة التامة كمتضادات؛ حيث تعتبر المنافسة التامة هي الوضع الأمثل، والاحتكار هو الوضع المضاد لها، وعليه تسعى السياسة العامة إلى الوصول إلـى الوضع الأمثل أو الاقتراب منه وتجنب الاحتكار؛ نظرًا للمساوئ التي ينطوي عليها؛ إذ إن المحتكر باستطاعته أن يمارس عملية التحكم في الأسعار للمنتج الذي ينتجه ويفرض سعرًا واحدًا عاليًا ليعظم أرباحه، أو أن يفرض سعرًا منخفضًا لمنع منافسيه من الدخول إلى السوق أو أن يقوم بفرض أسعار مختلفة حسب فئات المستهلكين فيما يعـــرف بعملية "تمييـز الأسعار(Price Discrimination) ومن أمثلــة ذلك فرض أسعار مختلفة لاستهلاك الطاقة الكهربائية (سعر للاستهلاك المنزلي، وسعر للأغراض التجارية، وسعر للأغراض الصناعية) وهكذا. ويشترط لممارسة عملية تمييز الأسعار توافر الشرطين الآتيين:

1. إمكانية تصنيف المستهلكين إلى فئات.
2. ألا يستطيع المستهلك إعادة بيع السلعة التي حصل عليها بسعر منخفض إلى المستهلكين الآخرين.

المبحث الرابع :احتكار الشركات متعددة الجنسيات

في الاقتصاد المعاصر تعددت أنواع السلع والخدمات؛ لاتساع الأنشطة الإنتاجية وكبر حجم المنشآت الصناعية والزراعية، وبالتالي تعدد الاستعمالات بما يشمل الاستهلاك والاستثمار والادخار، وصار الاحتكار يعتري كثيرًا من الأنشطة الاقتصادية والتجارية على مستوى الأفراد والمنشآت والدول كوحدات اقتصادية، وصار للاحتكار انعكاسات مباشرة على حياة الناس يمكن إجمالها في الآتي:

1 .إحياء مشكلة الندرة بمعنى محدودية السلع والخدمات مقابل الطلب المتزايد عليها في السوق، الأمر الذي يؤدي إلى النقص في تلبية الحاجات الضرورية خاصة ما يتعلق بالملبس والمأكل والمسكن والعلاج.

2.ارتفاع الأسعار: وهو ما يعرف بالتضخم السعري سلع وخدمات قليلة مقابل تزايد الطلب عليها، وهو أحد أسباب التضخم إضافة إلى زيادة كمية العملة المتداولة بالنسبة إلى كمية البضائع والخدمات المتاحة.

وتكون آثار الاحتكار أشد قسوة عندما تمارسه مجموعة متضامنة من المحتكرين أو الشركات الضخمة التي تمتلك رؤوس أموال كبيرة وإنتاجًا وفيرًا تستطيع بموجبه أن تتحكم في السوق، وأن تفرض أسعارًا فيها مغالاة فادحة. وهو ما يُعرف في علم الاقتصاد باحتكار القلة؛ حيث يقوم عدد قليل من الشركات أو مصادر
توريد السلع بالسيطرة على سوق صنف معين من المنتجات أو الخدمات. وأبرز صور هذا الاحتكار في الاقتصاد المعاصر هي الشركات الدولية متعددة الجنسية (Multinational on Transnational Corporations (TMC) ، وهي شركات تباشر

نشاطها في أكثر من دولة من خلال تملك أصول إنتاجية ورأسمالية في الدولة الأم (بلد المنشأ) والدول المضيفة (بلد الاستثمار)، ولا يقتصر نشاطها على التحويلات الرأسمالية "الاستثمار الأجنبي المباشر"، بل يشمل نقل التكنولوجيا والسلع والخدمات الإدارية والمالية.

كما هي شركات ذات طبيعة احتكارية بمعنى سيطرتها على إنتاج سلع معينة في مجالات الصناعات التحويلية والاستخراجية والمرافق العامة والخدمات، كما أن الأسواق التي تتعامل فيها هذه الشركات يحكمها عدد قليل من المنتجين وتتميز أيضًا باستخدام التقنية المتطورة والمهارات الخاصة فـي استثماراتها ومنتجاتها من السلع والخدمات، إضافة إلى الدعاية والإعلان، وكلها من أبرز صفات أسواق احتكار القلة. كما أن بعض هذه الشركات يتبع أسلوبًا تجاريًا يتيح لها التنوع في الأنشطة والمنتجات، مما يوفر لها فرص الخروج من دائرة التخصص الشيق بما يتضمنه من مخاطر الارتباط بسوق سلعة معينة ويحقق لها سيطرة اقتصادية أكبر.

هذه الشركات متعددة الجنسية صار لها تأثير كبير في علاقات التبادل التجاري بين الدول، فمن جملة (50) أكبر شركة متعددة الجنسية في العالم تمتلك الولايات المتحدة الأمريكية (33) شركة، بينما تمتلك بريطانيا (5) شركات، وكل من اليابان وسويسرا (3) شركات، وألمانيا (2) شركتين، وفرنسا واحدة (1) ؛ وبقية الدول (3) فقط.

مزايا الشركات متعددة للاحتكار :

يلاحظ أن الشركات متعددة الجنسية تتميز بمزايا احتكارية عديدة جعلتها تسيطر سيطرة تامة على الأسواق خارج حدودها القومية، ومنها:

1. المزايا الاحتكارية التمويلية:

تتمتع هذه الشركات بمراكز مالية قوية في بلد المنشأ؛ ومقارنة بالشركات المحلية في بلد الاستثمار تُعَدُّ الشركات متعددة الجنسية ذات مراكز مالية متفوقة ومتعاظمة. فمثلاً شركة اكسون Exxon الأمريكية يتكون رأس مالها من 5 شركات تشكل وحدة اقتصادية واحدة حوالي 366 مليار دولار. كما تستفيد هذه الشركات من التمويل الممنوح لها بأسعار فائدة منخفضة.

2. المزايا الاحتكارية التقنية:

للشركات متعددة الجنسية تقنية متطورة مقارنة بالشركات الوطنية، ويقاس التطور التقني بنفقات البحث العلمي والتطوير التي تتركز حول طرق إنتاج جديدة ومنتجات محسنة وجديدة وزيادة درجة تغاير المنتجات، مما يزيد قدرة الشركة على تسويق منتجاتها والتحكم في السوق على وجه احتكاري.

3. المزايا الاحتكارية التسويقية:

تعتبر مزايا التسويق أحد أهم الصفات الاحتكارية التي تتميز بها الشركات متعددة الجنسية مقارنة بالشركات الوطنية التي تكون في وضع ضعيف للغاية، فالشركات الدولية متعددة الجنسية لها قدرة على القيام بأبحاث التسويق للتعرف على ظروف السوق وأذواق المستهلكين والتنبؤ بالتغيرات المحتملة على المستوى الإنتاجي والاستهلاكي والتوزيعي.

كما تقوم أيضًا بأعمال الدعاية والإعلان التي تهدف إلى استدامة الطلب على منتجاتها؛ ولهذه الشركات شبكات توزيع واسعة مما يساعد على بسط سيطرتها في الأسواق.

هذه العوامل مجتمعة جعلت الشركات متعددة الجنسية في وضع تنافسي لا يبارى، ولا تستطيع الشركات الوطنية مجتمعة أن تحقق ما تحققه الشركات متعددة الجنسية من وضع احتكاري يمكنها من بسط نفوذها في الأسواق.

إن الاحتكار على النحو المشار إليه لوضعية الشركات متعددة الجنسية لا يقتصر على نوعية السلع فقط، بل على الثقافة التي تحملها السلعة والقيم المعنوية التي لها تأثير على أنماط الحياة والأذواق والسلوك الإنساني.

يمكن التمييز بين المنافسة و الاحتكار على أساس أعداد وأحجام الشركات المتعاملة في السوق وطبيعة أو السلعة والقيود على الدخول والخروج من السوق وفق الجدول التالي:

	عدد وحجم الشركات	طبيعة المنتج	الدخول والخروج من والى السوق
المنافسة التامة	شركات كثيرة بأحجام صغيرة	متماثلة	سهل
المنافسة الاحتكارية	شركات كثيرة بأحجام صغيرة	متباينة	سهل
احتكار القلة	عدة شركات إحداها على الأقل كبيرة	متماثلة أو متباينة	قد توجد بعض القيود
الاحتكار	شركة واحدة	منتج وحيد	حماية كاملة ضد دخول

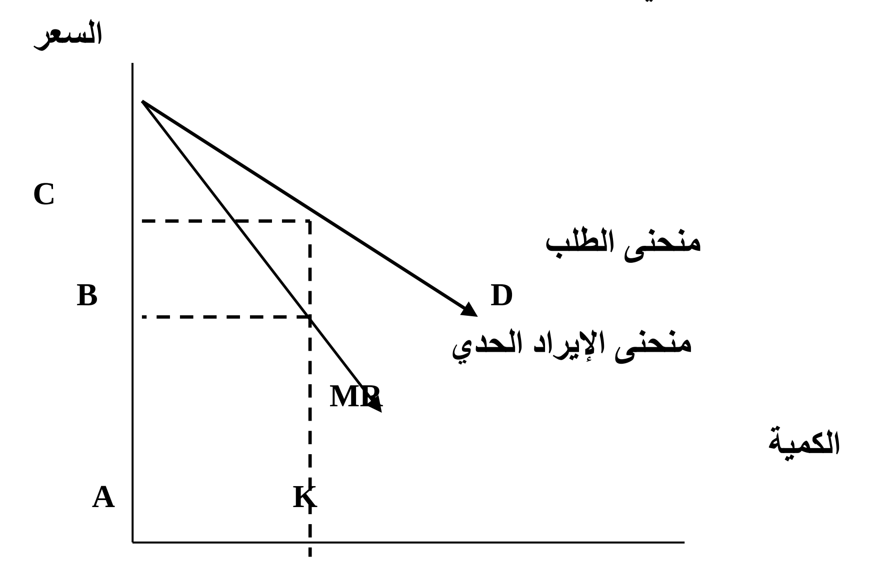
المنافسين			البحث

ويمكن أيضًا تقسيم هذه الأسواق من الناحية العلمية إلى فئتين:

الفئة الأولى: أسواق المنافسة التامة والاحتكار، وهي حالات بعيدة عن الواقع العملي؛ إذ إنه في سوق المنافسة التامة يصعب وجود منتجات متجانسة أو متماثلة تمامًا كما أن حرية الدخول والخروج من السوق لا يمكن أن توجد بشكل مطلق، وفي سوق الاحتكار يصعب وجود منتج وحيد لا بديل له ووجود سوق مغلق لا يمكن لمنافسين جدد الدخول إليه مطلقًا.

الفئة الثانية: أسواق المنافسة الاحتكارية واحتكار القلة تمثل العديد من الأسواق الفعلية في الواقع العملي، ومن أمثلة أسواق احتكار القلة صناعة السيارات والسجاير وشبكات البث التليفزيوني أو المرئي، أما المنافسة الاحتكارية فأبرز أمثلتها سوق الخدمات مثل: المطاعم، والصناعة، والملابس، والخدمات المصرفية، وما إلى ذلك؛ ومن ثَمَّ يعرف الاحتكار على أنه عبارة عن تركيبية أو هيكلية معينة لسوق ما، تسمح لشركة واحدة أو متعامل واحد فيه بإنتاج سلعة أو خدمة ما وحمايته من منافسة الآخرين له.

ويمكن تمثيل العلاقة بين السعر و الإيراد الحدي للمشروع الاحتكاري في ظل هذه المنافسة كما يلي:



ويلاحظ من الشكل أعلاه انه في أي مستوى معين من المبيعات سيكون الإيراد الحدي (MR) دون السعر. فإذا كانت المبيعات (AK) فان السعر يكون

(AC) أما الإيراد الحدي فسيكون (AB) وعليه فان منحنى الإيراد الحدي (MR)
سيكون دون مستوى منحنى الطلب (D) للأسباب أعلاه.

الفصل السادس
نظرية المباراة

Game theory

وتسمى أيضاً نظرية المباريات، و هي تحليل رياضي لحالات تضارب المصالح بقصد الإشارة إلى أفضل الخيارات الممكنة لاتخاذ قرارات في ظل الظروف المعطاة تؤدي إلى الحصول على النتيجة المرغوبة. بالرغم من ارتباط نظرية الألعاب بالتسالي المعروفة كلعبة الداما، إكس أو، والبوكر، إلا أنها تخوض في معضلات أكثر جدية تتعلق بـ علم الاجتماع، والاقتصاد، والسياسة، بالإضافة إلى العلوم العسكرية. وفي اسواق المنافسة التامة وبالرغم ان جميع الاطراف في هذه السوق تتلقى الاسعار على علاتها ، الا ان الاستراتيجية تلعب دورا هاما ، ولابد لشركات احتكار القلة ازاء قرارات المنافسين كاحتمال نشوب حرب سعرية فيما بينهم . وعندما تكون الحكومات بصدد اتخاذ قراراتها الاقتصادية بشان الضرائب فهي غالبا ما تبني قراراتها تلك على المساومة المعتمدة بين الاحزاب السياسية او بين رئيس الدولة والبرلمان. والان سنوضح ماهي نظرية اللعبة مع الامثلة المناسبة.

المبحث الاول :مفاهيم واساسيات النظرية

إن القالب العام لنظرية الألعاب تم وضعه على يد عالم الرياضيات الفرنسي إيمل بورل، الذي كتب أكثر من مقالة عن ألعاب الصدفة، ووضع منهجيات للعب، هذا ويعد لاعب نظرية الألعاب الحقيقي هو عالم الرياضيات الهنغاري-الأمريكي جون فون نيومان، الذي أسس عبر سلسلة من المقالات امتدت على مدى عشر سنوات (1920-1930)، الإطار الرياضي لأي تطوير على النظريات الفرعية. خلال الحرب العالمية الثانية كانت معظم الخطط العسكرية ضمن مجال نقل الجنود وإيوائهم الدعم اللوجيستي ومجال الغواصات، والدفاع الجوي مرتبطة بشكل مباشر مع نظرية الألعاب. بعد ذلك تطورت نظرية الألعاب كثيراً في بيئة علم الاجتماع، ومع ذلك تعتبر نظرية الألعاب نتاج جوهري من علم الرياضيات. **(تحليل العلاقات الدولية .. دراسة في إدارة الصراع الدولي، د. جمال سلامة علي، 2012)**

أسس علم نظرية الألعاب سنة 1944 على يد جون فون نويمان وأوسكار مورغن شتيرن واشتهر عن طريق تأليفهما كتاب **(The Theory of Games and Economic Behavior,944)** تحصل كل من جون فوربوس ناش ورينارد سيلتين

وجون هارسانيي على جائزة نوبل للاقتصاد وذلك لأعمالهم في مجال نظرية الألعاب.

مفاهيم اللعبة Concepts of the game:

- اللاعبون يتصرفون بعقلانية أي أنهم يحاولون جعل احتمال وقوع عملية دفع (أي تفوق أو ربح) أكثر احتمالا.
- اللاعبون يتصرفون استراتيجيا أي أنهم يحسبون أو يتكهنون حركة المنافس أو اللاعب الآخر ويدخلونها في حساباتهم.

يمكن تقسيم الألعاب إلى:

- ألعاب ساكنة: حيث يجب على اللاعبين أن يقوموا باختيار استراتيجياتهم كلهم في نفس الوقت أي أن كلا منهم يتخذ قراره في نفس اللحظة ولا يستطيع أن يرى أولا ماذا فعل المنافس ثم يقرر.
- ألعاب ديناميكية: يمكن للاعبين فيها أن يتخذوا قراراتهم الواحد تلو الآخر.
- ألعاب بمعلومات كاملة: كل اللاعبين يعرفون نوايا (أي ما هي النتيجة التي يريد المنافس أن يصل إليها) منافسيهم ومنافسوهم يعرفون ذلك وهم يعرفون أن منافسيهم يعلمون ذلك.
- ألعاب بمعلومات منقوصة: واحد على الأقل من اللاعبين ليس له علم كامل بنوايا منافسيه.

صيغ النظرية Theory forms

يعتبر البحث في الفرق بين الصيغ الشاملة والصيغ الطبيعية من أهم دراسات نظرية الألعاب. نقول عن اللعبة بأنها في صيغتها الشاملة إذا تم تأليفها وفقاً لقواعد تحدد الحركات الممكنة في كل مرحلة، حيث تحدد على أي من اللاعبين عليه اللعب (الدور)، كما تحدد الاحتمالات الممكنة التي تنتج عن أي حركة للاعب أسندت إليه بالصدفة، كما تحدد هذه القواعد حجم النصيب أو الخرج الممكن الناتج عن خوض اللعبة.

كما أن الافتراض يقول أن كل لاعب لديه مجموعة من التفضيلات عند كل حركة بشكل توقع للخرج الممكن الذي إما سيضاعف نصيب اللاعب من النصيب أو يخسر.

اللعبة في صيغتها الشاملة لا تحتوي فقط على لائحة من القوانين والقواعد التي تحكم تحرك كل لاعب، بل تحتوي أيضاً على مخطط من التفضيلات لكل لاعب، حيث الألعاب الجماعية الشائعة مثل (إكس أو) أو ألعاب الورق.

إن أبسط الألعاب بصيغتها الشاملة تتضمن كمًّا هائلاً من المنهجيات والتخطيط لذلك طوّر الباحثون نمطًا جديدًا من الألعاب دعيت بالألعاب بصيغتها الطبيعية، حيث يمكن حساب النتائج بشكل كامل.

وتكون اللعبة بصيغتها الطبيعية إذا أمكن وضع جميع النتائج أو الخرج لكل لاعب في حال اتخاذه أي قرار نابع عن استراتيجية ممكنة اتبعها، وهذا الشكل من الألعاب النظرية يمكن لعبه عن طريق أي مراقب حيادي لا يتأثر بقرارت يتخذها اللاعبون.

اللعب من خلال المخاطرة Risk

نفترض انك تعمل في مجال زراعة الذرة ، لا شك انك تتعرض للعديد من المشكلات الطبيعية للزراعة ، ولست في حاجة الى المزيد من المخاطرة الناجمة عن تقلب الاسعار .تصور ان القيمة المتوقعة لسعر الذرة هي 4 $ للكيلوغرام ، حيث ينشا هذا التوقع من احتمالين وهما 3$ أو5$ للكيلو الواحد . فان لم تتمكن من درء هذه المخاطرة السعرية فسوف تضطر للدخول في مقامرة تحتوي على احتماليين لا ثالث لهما . اما ان تبيع ما لديك من محصول الذرة وقدره 10.000كغم مقابل 30.000$ أو 50.000$ وفقا للمقامرة السعرية .

واذا اردت ان تتفادى المخاطرة السعرية فمن الممكن ان تبيع الكمية بمبلغ 40.000$ افضل من الخسارة المتوقعة بمبلغ حوالي 30.000$.

أنواع الألعابTypes of games

إن نظرية الألعاب تميز بين عدة أشكال من الألعاب ،وفقاً لعدد اللاعبين ولظروف اللعب نفسها.

لعبة الشخص الواحد/اللعب الفرديةIndividual game :

السولتير هي لعبة فردية, حيث لا وجود لتضارب مصالح حقيقية, لأن المصلحة الوحيدة هنا هي مصلحة اللاعب الفردي نفسه, وفي هذه اللعبة فإن الحظ أو الصدفة هو بنية اللعبة الأساسية وذلك اعتماداً على خلط الأوراق وعلى ما أمتلكه اللاعب من أوراق جيدة وزعت عليه عشوائياً. بالرغم من اهتمام نظرية الاحتمالات بالألعاب الفردية, إلا أنها لا تعتبر من المواضيع المحببة لدى نظرية الألعاب, حيث لا وجود لخصم يقوم باعتماد منهج مستقل ينافس به خيارات اللاعب الآخر.

لعبة الشخصين/الثنائيةBilateral game :

يعتبر نمط الألعاب الثنائية من أكثر الأنماط انتشاراً، ويتضمن العديد من الألعاب المألوفة مثل الشطرنج, الداما, أو أي لعبة تعتمد على فريقين اثنين, والمعضلات الأكثر صعوبة هي التي تتضمن أكثر من لاعب, كالألعاب الجماعية

مثل: المونوبولي, البوكر, أو أي لعبة تتضمن لاعبين متعددين.(مثال الذرة بين المزارع والمشتري)

إن الألعاب الثنائية قد تم تحليلها بشكل موسع في نظريات الألعاب ،والصعوبة الحقيقية في تمديد النتائج التي تم التوصل إليها لتشمل الألعاب بـ n لاعب تكمن في توقع التفاعلات الممكنة بين مختلف اللاعبين, لأن في الألعاب الثنائية تكون جميع الخيارات والحركات الممكنة بالإضافة للنتائج تكون متوقعة, لكن عندما يكون هناك ثلاثة لاعبين أو أكثر, فإن احتمالات عشوائية معقدة من الخيارات والفرص تنشأ في ظل الظروف لتشكل تعاونا, أو التحاما, أو اصطداما بين اللاعبين.

ألعاب صفرية المجموع Nonzero total game :

إذا كان مجموع الأرباح - الخرج في نهاية اللعبة هو صفر, فإن اللعبة صفرية المجموع, ويكون في هذه الألعاب كمية الربح أو احتماله مساوي تماماً لكمية الخسارة أو احتمالها, وهي المرادف لمصطلح تحليل التعادل الاقتصادي الذي يعبر عن الوصول إلى نقطة اللاربح ولا خسارة أو لا إنتاج ولا اهتلاك. سنة 1944 أظهر كل من فون نيومان, وأوسكار مورغنسنن Oskar Morgensten أن أي n شخص لعبة صفرية المجموع من الممكن توسيعها إلى n+1 شخص لعبة صفرية المجموع, وهكذا فإن ألعاب n+1 شخص من الممكن تعميمها من الحالة الخاصة للألعاب الثنائية الصفرية المجموع. وإحدى أهم المسائل التي أثيرت في هذا المجال هي أن مبادئ التعظيم والتخفيض تطبق على جميع الألعاب الثنائية الصفرية المجموع, ويعرف هذا المصطلح بـ معضلة تخفيض- تعظيم, وقد تم اثباتها عن طريق نيومان سنة 1928, ونجح آخرون بالإثبات استناداً لطرق متعددة.

المبحث الثاني :التطبيقات العمليةPractical Applications

إن تطبيقات نظرية الألعاب واسعة ومتعددة وقد أشار مؤلفي النظرية فون نيومان-مورغنستين بأن الأداة الفعالة لنظرية الألعاب يجب أن ترتبط ارتباط وثيق بعلم الاقتصاد ونظرية سلوك المستهلك, وتعتبر النماذج الاقتصادية وخصوصاً نموذج اقتصاد السوق, سوق المنافسة الكاملة مكاناً مثالياً لاختبار فرضيات نظرية الألعاب, بالإضافة إلى الاستعمال الشديد لنظرية الألعاب في قسم بحوث العمليات الذي يخوض في مسائل تعظيم الأرباح وتخفيض التكاليف.

أمثلة مشهورة

- معضلة السجينين: وتقوم هذه اللعبة على وضع السجينان في مكانين منعزلين والبدء باستجوابهما, ثم أخبارهما بأن أحدهما قد تكلم فعلاً, والذي يعقد الصفقة أولاً يكون الرابح, فيبدأ كل سجين بالانهيار نتيجة عدم قدرته على توقع ما تكلم به الآخر ورغبته في أن يكون هو صاحب الصفقة وليس الضحية.
- السوق: يعتبر السوق مثال جيد لنظرية الألعاب فمنذ لحظة دخولك للمحل متفحصاً البضاعة تكون قد بدأت اللعبة, المستهلك يريد أرخص سعر وأعلى جودة, البائع يريد بيع أعلى سعر, والتخلص من البضائع الرديئة الجودة, وعندما تبدأ المساومة, والجدال حول السعر تكون قد وصلت اللعبة لذروتها, والرابح هو الذي يستطيع توقع حركات الآخر, فعندما يتوقع المستهلك بأنه إذا خرج من المحل دون الشراء سيجري وراءه البائع فسيكون هو الرابح إن صح توقعه وخاسر إن لم يصح.
- ابحث عني: وهي لعبة تقوم على وضع فريقين في مدينة تمتلك عدداً محدد من المعالم السياحية دون أن يتعرف الفريقين على بعضهما, ودون أن يعلموا بمكان وجودهم, تنتهي اللعبة عندما ينجح الفريق الذي يتوقع مكان الآخر, وينجح في كشفه قبل الثاني.
- التهديد القابل للتصديق: وهي لعبة تقوم على خلق هاجس الرعب لدى أحد اللاعبين، وذلك عندما يطلب اللاعب الأول طلباً من الثاني, مع وجود تهديد حقيقي قابل للتصديق ينفذ بحق الثاني إن لم ينفذ الطلب, وتبدأ اللعبة عندما تضع اللاعب الثاني في دوامة الخوف من إمكانية تنفيذك للتهديد.

في نظرية الألعاب، يطلق اسم الصيغة العادية على وسيلة لوصف لعبة ما تتطلب اتخاذ قرار لمرة واحدة من جميع المشاركين وبشكل متزامن. خلافاً للصياغة الموسعة، فالتمثيل بالصيغة العادية ليس تمثيلا شكليا بحد ذاته، وإنما تمثل

اللعبة عن طريق مصفوفة، يمثل كل بعد منها الخيارات الممكنة لأحد اللاعبين، وتحتوي كل خلية على المكاسب التي يجنيها كل لاعب حين اتخاذ القرارات تلك.

تبين المصفوفة الصيغة العادية للعبة **معضلة السجينين**. ضمن كل خلية، القيمة الأولى هي للاعب الذي يختار من الأسطر، والثانية للاعب الذي يختار من الأعمدة:

المتهم الثاني ⇐ / المتهم الاول ⇓	*التزام الصمت*	*الاعتراف*
التزام الصمت	**6 أشهر، 6 أشهر**	**10سنوات، الحرية**
الاعتراف	**لحرية، 10 سنوات**	**5 سنوات، 5 سنوات**

تفيد طريقة التمثيل هذه في تحديد الاستراتيجيات المهيمنة كلياً و توازن ناش، إلا أنها غير قادرة على تمثيل بعض المعلومات الأخرى، التي قد يمكن تمثيلها بالصياغة الموسعة.

ومعضلة السجينَين: هي النواة الأساسية لمشكلة التعاون ضمن نظرية الألعاب. تتضمن اللعبة ، متهمين لا يملك المحقق أدلةً كافية على أي منهما لإثبات الجرم. الخيارات المتاحة أمام كل متهم أثناء التحقيق هي: إما أن يشهد على المتهم الآخر أمام القاضي، أو أن يلتزم الصمت. في حال آثر المتهمان الصمت، لا تستطيع المحكمة إثبات التهمة على أي منهما، ويحكم على كل منهما بالسجن ستة أشهر فقط. أما لو شهد أحد المتهمين على صاحبه، يخرج الشاهد دون حكم ويحكم على الآخر بالسجن عشر سنوات. إذا اختار كلا المتهمين أن يشهد على الآخر، يحكم على الاثنين بخمس سنوات من السجن. كلا المتهمين لا يعلم بقرار الآخر أثناء التحقيق معه. المعضلة هنا أن التصرف بشكل عقلاني من جميع اللاعبين.(**Avinash Dixit ,Barry Nalebuff, 1991** **(Thinking strategically** .

وهذا يعني تفضيل الاعتراف والخروج دون السجن على التزام الصمت - يؤدي في النهاية إلى أسوأ العواقب الممكنة. يعود هذا إلى أن التوازن الوحيد لهذه اللعبة ، أي هناك إجراءات أخرى يمكن للاعبين القيام بها لتحصيل أرباح أكثر من التي يمكن الحصول عليها ضمن التوازن - التزام الصمت في هذه الحالة.

الإستراتيجية المطلقة ونقطة التلاقىPure Strategy

لقد تبين من المباريات الثنائية السابقة انه يتعين على كل متنافس اختيار استراتيجية واحدة فقط, يطلق عليها الاستراتيجية المطلقة وتسمى المباريات في هذه الحالة بمباريات الاستراتيجية المطلقة. وهى المباريات التي لها نقطة تلاقى, وتختلف بذلك عن مباريات الاستراتيجية المختلطة Mixed Strategy التي ليس لها خاصية التلاقي.

وتتحدد نقطة التلاقي عن طريق تقاطع قيمة إستراتيجية تعظيم الحد الأدنى Max Min للربح مع قيمة إستراتيجية تخفيض أقصى الخسائر Min Max. وتكون نقطة التلاقي هي قيمة المباراة بدون أي تعقيدات حسابية يلاحظ انه لا يشترط أن يكون في كل مباراة نقطة تلاقى كما أن المباراة قد يكون لها أكثر من نقطة تلاقى واحدة.

تحليل المباراة

ويمكن تلخيص تحليل المباريات الثنائية أو مباريات الإستراتيجية المطلقة في النقاط لتالية:

1. يتم إيجاد وتحديد مصفوفة نتائج المباراة.
2. تحديد أصغر قيمة في كل صف من الصفوف, ونختار اكبر هذه الأرقام الصغرى على أنها إستراتيجية اللاعب الذى يلعب في الصفوف ويعظم أدنى الأرباح.
3. تحديد اكبر قيمة في كل عمود من الأعمدة, ونختار اصغر هذه الأرقام الكبرى على أنها إستراتيجية اللاعب الذى يلعب في الأعمدة ويخفض أقصى الخسائر.
4. إذا كانت قيمة أقصى الأرباح الصغرى Max Min تساوى قيمة أدنى الخسائر الكبرى Min Max فان المباراة تكون ذات إستراتيجية مطلقة وقيمتها هي نقطة التلاقي (وهى قيمة المباراة Game value).
5. قيمة المباراة بالنسبة للاعب الصفوف هي قيمة أقصى الأرباح الصغرى وللاعب الأعمدة هي قيمة أدنى الخسائر الكبرى .
6. **يظل كلا اللاعبين بإستراتيجية واحدة في كل تحرك في المباراة حيث لا يوجد إستراتيجية أخرى يمكن أن تكون أفضل منها.(د/ محمود مصطفي الشربيني/ قسم التحليل الكمي)**

مثال

	ب		قيمة الأرباح الصغرى Min
أ	٥	- ٢	- ٢
	٥	٥	٥
	٤	- ٣	- ٣
قيمة الخسائر الكبرى Max	٥	٥	

هذه المباراة لها نقطتي تلاقى حيث أن اصغر قيمة في الصف الثاني هي اكبر قيمة في العمود الأول كما أن اصغر قيمة في الصف الثاني هي اكبر قيمة في العمود الثاني.

وتكون قيمة المباراة = **5**

المبحث الثالث :الطرق المختلفة للاستراتيجيات

فيما يلي اهم **(Mike Shor, Game Theory & Business Strategy,)** الطرق مع الامثلة

1- الطريقة الحسابية.

2- الطريقة الجبرية.

3- طريقة الاحتمالات المشتركة .

4- طريقة البرمجة الخطية Linear Programming.

أولا: الطريقة الحسابية:

سوف نقوم بشرح الطريقة الحسابية على المثال التالي:

		ب	
		ص1	**ص2**
أ	**س1**	**1**	**4**
	س2	**3**	**2**

1- يتم طرح اصغر قيمة في الصف الأول من القيمة الأكبر في هذا الصف ونكتب ناتج الطرح أمام الصف الثاني. كما يتم طرح اصغر قيمة في الصف الثاني من القيمة الأكبر في هذا الصف ونكتب ناتج الطرح أمام الصف الأول.

2- يتم طرح اصغر قيمة في العمود الأول من القيمة الأكبر في هذا العمود ونكتب ناتج الطرح أعلى العمود الثاني, كما يتم طرح اصغر قيمة في العمود الثاني من القيمة الأكبر في هذا العمود ونكتب ناتج الطرح أعلى العمود الأول ويظهر ذلك كالاتي:

		ب	
	ناتج الطرح	٢	٢
أ	١	١	٤
	٣	٣	٢

3- لإيجاد استراتيجيات المتنافس (أ) يتم جمع 1 و 3 (نواتج طرح الصفوف) ويتم وضع كل رقم منهما على المجموع. وبنفس الطريقة يتم إيجاد استراتيجيات (ب) عن طريق جمع 2 و 2 (نواتج طرح الأعمدة) ويتم وضع كل منهما على المجموع ويظهر ذلك كالاتي:

		ب	
		$\frac{2}{4}$	$\frac{2}{4}$
أ	$\frac{1}{4}$	١	٤
	$\frac{3}{4}$	٣	٢

قيمة المباراة بالنسبة للمتنافس (أ) =

$$\frac{1}{4}\left[1\times\frac{1}{2}+4\times\frac{1}{2}\right]+\frac{3}{4}\left[3\times\frac{1}{2}+2\times\frac{1}{2}\right] \qquad =\frac{5}{8}+\frac{15}{8}=\frac{20}{8}=2\frac{1}{2}$$

قيمة المباراة للمتنافس (ب) = $\frac{1}{2}\left[1\times\frac{1}{4}+3\times\frac{3}{4}\right]+\frac{1}{2}\left[4\times\frac{1}{2}+2\times\frac{1}{2}\right]$

$$=\frac{10}{8}+\frac{10}{8}=\frac{20}{8}=2\frac{1}{2}$$

لاحظ أن قيمة المباراة هي نفسها 2.5 للمتنافسين (أ) و(ب).

ثانيا: الطريقة الجبرية:

تقوم هذه الطريقة على أساس انه بفرض استخدام صف معين نسبة م أو احتمال تكرار م مثلا فان نسبة أو احتمال تكرار استخدام الصف الثاني هو (1 – م).

وبالمثل نعبر عن نسبة أو احتمال تكرار ن مثلا لاستخدام عمود معين حيث هذه النسبة أو الاحتمال تتراوح بين صفر و واحد فان نسبة أو احتمال استخدام العمود الثاني هو (1 – ن).

ويتم إيجاد النسب المثلى بالتحليل الجبري حيث تستخدم هذه النسب فى التوصل إلى قيمة المباراة.

وبالتطبيق على المثال السابق:

		B	
		N	N - 1
A	M	1	4
	M - 1	3	2

- $(M-1)\ 2 + (M)\ 4 = (M-1)\ 3 + (M)\ 1$
- $M2 - 2 + M4 = M3 - 3 + M$
- $3 - 2 = M2 + M4 - M3 - M$
- $- M4 = -1$
- إذا $M = 1/4$
- إذا $1 - M = 1 - 1/4 = 3/4$

وذلك يعنى أن المتنافس (أ) يختار الصف الأول ¼ الوقت ويختار الصف الثاني ¾ الوقت.

وبالنسبة للمتنافس (ب):

- $(N - 1)\ 2 + (N)\ 3 = (N - 1)\ 4 + (N)\ 1$
- $N2 - 2 + N3 = N4 - 4 + N$
- $4 - 2 = N2 + N3 - N4 - N$
- $- N4 = -2$

- إذا $N = ½$
- $N = 1 - ½ = ½$

وهكذا فان أفضل استراتيجية للمتنافس (B) هي أن يختار العمود الأول ½ الوقت ويختار العمود الثاني ½ الوقت.

قوانين السيطرة Dominance Rules

يمكن حل مصفوفات نتائج المباريات كبيرة الحجم والتي تزيد عن**2×2** باستخدام قوانين السيطرة. وعموما تستخدم هذه القوانين في تخفيض حجم المصفوفة العمة م×ن وذلك قبل حلها بطرق الاستراتيجيات المطلقة السابقة.

وتتلخص قوانين السيطرة في الاتي:

1- إذا كان جميع عناصر احد الصفوف فى المصفوفة مساويا أو يزيد على جميع العناصر المناظرة له فى صف آخر فانه يتم استبعاد هذا الصف الآخر ويسمى الصف الأول بالصف المسيطرrow Dominant والصف الآخر بالصف المستبعد, وبذلك يتم اختصار احد صفوف المصفوفة دون أن يؤثر ذلك على نتيجة المباراة.

2-إذا كانت جميع عناصر احد الأعمدة مساويا أو يقل عن العناصر المناظرة له في عمود آخر, فانه يتم استبعاد هذا العمود الآخر من المصفوفة ويطلق على العمود الأول العمود المسيطر Dominant Column والعمود الآخر العمود المستبعد, دون أن يؤثر ذلك على نتائج المباراة.

وفيما يلي مثال على ذلك:

في المباراة التالية:

B				
2	4	5	3	A
4	2	6	5	
0	4	1	2	

	3	3	5	2

وبالنظر إلى هذه المصفوفة نجد انه بالنسبة لمتنافس الصف (أ) كل العناصر في الصف الأول تزيد على جميع العناصر في الصف الثالث.

لذلك فان **المتنافس (أ)** لن يختار الصف الثالث لأنه لن يؤدى إلى زيادة أرباحه بل سوف يساهم في تخفيض خسائر منافسه الذى يلعب في الأعمدة لذلك يتم استبعاد الصف الثالث. وتظهر مصفوفة النتائج بعد تخفيضها كالاتي:

	ب			
أ	٣	٥	٤	٢
	٥	٦	٢	٤
	٣	٣	٥	٢

وبالنسبة للأعمدة فإننا نجد أن عناصر العمود الأول تقل عن العناصر المناظرة لها في العمود الثاني, وهذا معناه أن العمود الأول يسيطر على العمود الثاني لذلك يستبعد العمود الثاني من المصفوفة, فالمتنافس (ب) الذى يلعب في الأعمدة لن يختار العمود الثاني لأنه يؤدى إلى زيادة فرص الخسائر أمامه وفى نفس الوقت سيتيح الفرصة لمنافسه من الكسب.

وتظهر المصفوفة بعد تخفيضها كالتالي**:**

س	ب		
أ	**3**	**4**	**2**
	5	**2**	**4**
	3	**5**	**2**

والآن أصبح العمود الثالث يسيطر على العمود الأول, لان كل عنصر من عناصره تقل عن العناصر المناظرة لها في العمود الأول ويتم استبعاد العمود الأول لنفس الأسباب السابقة بالنسبة للمتنافس (ب) .

وتظهر المصفوفة بعد تخفيضها كالاتي:

	ب

	2	4	أ
	4	2	
	2	5	

وأخيرا نجد أن الصف الثالث يسيطر على الصف الأول فكل عنصر من عناصره اكبر من العناصر المناظرة له في الصف الأول أو مساوية له لذلك يتم استبعاد الصف الأول

وتظهر المصفوفة بعد تخفيضها كالاتي:

ب			
	4	2	أ
	2	5	

وأصبحت المصفوفة الآن لمباراة ثنائية 2×2 ويمكن حلها بالطرق السابقة.

ويكون حلها هو :

بالنسبة للاعب (أ) : 5/3 و 5/2

وبالنسبة للاعب (ب) : 5/2 و 5/3

وتكون قيمة المباراة 25/80 = 3.1

الاستخدام الاقتصادي للمباريات:

لقد اصبحت السياقات التي تنطوي عليها نظرية المباراة جزءا لا يتجزأ من علم الاقتصاد ، والعلوم الاجتماعية ، والمشروعات و الاعمال التجارية ، الى غير ذلك . ففي علم الاقتصاد يمكننا الاستعانة بهذه النظرية لتفسير الحروب التجارية والسعرية ،كذلك يمكن ان تمدنا نظرية المباراة بالإجابة الى عدد من الاسئلة :

فلماذا تؤدي المنافسة الاجنبية احيانا الى المزيد من المنافسة السعرية ؟ وما الذي يحدث عندما تدخل الشركات اليابانية الى الاسواق الامريكية حيث تكون الشركات قد تواطأت ضمنيا لوضع استراتيجية سعرية تعند الى تكريس سعر قلة مرتفع؟ ولكن الشركات الاجنبية قد ترفض الدخول في مثل هذه المباريات لأنها ترغب في تخفيض الاسعار الى ما هو ادنى من السعر التواطئي المرتفع .

ومن المواقف الاخرى هو السعي لكسب المصداقية Credibility فكيف يمكن ذلك :

تنجح البنوك المركزية في خلق سمعة طيبة لها من خلال مواقفها المتشددة ازاء التضخم ، وذلك لتبني استراتيجيات لا تروق لقطاعات كبيرة من الجمهور .بل وتزداد هذه المصداقية عندما تتحول القواعد التي يضعها البنك المركزي الى قوانين مكتوبة تدخل في نصوص الدستور . اما رجال الاعمال فهم يبنون مصداقيتهم بإبرام عقود مكتوبة تنص على توقيع جزاءات في حالة عدم تنفيذ اي من البنود بالشكل المنصوص عليه .

الفصل السابع
الدخل القومي

National income

توجد طريقتان يمكن عن طريقهما قياس الدخل القومي لدولة ما، فيمكن اعتباره القيمة النقدية للحجم الكلي من إنتاج السلع والخدمات، أو إجمالي كل الدخول المستمدة من النشاط الاقتصادي خلال فترة محددة – عادة تكون عام – وذلك بعد خصم الاستهلاك الرأسمالي وتعطي حسابات الدخل القومي بأية طريقة منهما نفس القيمة، طالما أن المبالغ التي يتم دفعها لأية سلعة تمثل جملة المدفوعات لعناصر الإنتاج المشتركة في إنتاجها وتوزيعها. وتصبح كل هذه المدفوعات دخولا لأصحاب عناصر الإنتاج الذين يتلقونها. وهكذا يعتبر "الدخل القومي" و"حجم الإنتاج" مصطلحين لنفس الشيء.

وتعد النقود أكثر وحدات القياس ملائمة إذا ما أردنا قياس الأنواع المختلفة من السلع المتضمنة في حجم الإنتاج، وذلك رغم بعدها عن درجة الإرضاء الكامل، حيث تتعرض قيمتها الخاصة أيضا للتغير، وذلك على خلاف وحدات القياس الأخرى. أما الطريقة الثالثة لحساب الدخل القومي فهي عبارة عن إضافة الإنفاق الكلي للمجتمع إلى الادخار الكلي خلال العام. ولم تبدأ الدول في إبداء اهتمامها بالتقدم الاقتصادي، الذي اعتمد على مستوى معيشة الأفراد، إلا منذ فترة قصيرة نسبيا، وذلك على الرغم من أن الاقتصاديين – منذ عصر مارشال – يعتبرون حجم الدخل القومي الحقيقي أفضل مقياس للتقدم الاقتصادي لدولة ما. ويعد مقدار الدخل القومي هو المحدد الرئيسي لمستوى معيشة الأفراد، أما المحدد الثاني فهو الطريقة التي يتم توزيعه بها.

ويعتمد مقدار الدخل القومي على عدة عوامل، تشمل:

1- مدى ما تملكه الدولة من عناصر الإنتاج (الأرض والعمل ورأس المال والتنظيم) ونوعيتها، ومواردها الطبيعية، ومهارة عمالتها، وحجم ونوعية رأسمالها العيني، ومدى قدراتها التنظيمية.

2- درجة المعرفة التكنولوجية في الدولة.

3- الاستقرار السياسي، حيث يميل التقدم الاقتصادي للتباطؤ في الدول التي تخضع للتقلبات السياسية المتكررة.

المبحث الاول : المفاهيم الاساسية للدخل القومي

التعريفDefinition :

يتكون الدخل القومي لشعب ما أو دولة ما في سنة معينة من جميع السلع النهائية والخدمات الشخصية المباشرة التي يضعها الجهاز الإنتاجي تحت تصرف الجماعة على مدار السنة، وذلك بعد حسم ما يعادل الاستهلاك الذي يطرأ على رأس المال القومي خلال عملية الإنتاج.

ويمكن **تعريفه** أيضاً بأنه مجموع المداخيل التي يحصل عليها أصحاب عوامل الإنتاج نظير إسهامهم بأنفسهم أو بممتلكاتهم في الإنتاج.

وبهذا نقول أن الدخل القومي يتألف من طائفتي رئيستين من الدخول:

الأولى: الدخول الناشئة عن العمل (الأجور والمرتبات).

والثانية: هي الدخول المتولدة من التملك مثل الريع في حالة المباني والأراضيى الزراعيـة وفوائد الأموال المقترضة والأرباح التي تتحقق بعد دفع الأجور والريع والفوائد وما إلى ذلك من المصروفات التي تتطلبها عملية الإنتاج...

ويعرف كذلك ، هو مجموع الدخول الذي تُحصلها المشروعات الاقتصادية والأفراد والإدارات في عام مُعين وفي بلد مُعين. والدخل القومي هو قيمة مساوية للناتج القومي الصافي, أو كُلفة مجموع عوامل الإنتاج, أي مجموع السلع والخدمات التي تحصلها عوامل الإنتاج كمكافأة لها لاشتراكها في العملية الإنتاجية.

وهناك ملاحظة لها أهميتها، فعندما نعبر عن الدخل القومي مقوماً بالنقود يلزمنا أن نأخذ في اعتبارنا تقلبات مستوى الأثمان والأجور، فلو حدث أن ارتفع هذا المستوى إلى خمسة أمثال ما كان عليه، مع ثبات الأشياء الأخرى، فليس معنى هذا أن الدخل الحقيقي قد زاد خمس مرات على مستواه السابق, لأن الأهمية الحقيقية لوحدة النقد المتداولة أصبحت خمس ما كانت عليه، ولو زادت الدخول النقدية إلى خمسة أمثالها فهذا لا يعني تحسناً حقيقياً إذا تعين علينا أن ندفع في شراء نفس المقادير من السلع والخدمات خمسة أمثال ما كنا ندفعه في شرائها من قبل.

ومن هنا حين يراد قياس التقدم في الدخل القومي يكون المراد بذلك هو الدخل الحقيقي وهذا ما يدل على مدى ما يتحقق من ارتفاع فعلي في مستوى المعيشة ولا شك أن الدخل القومي بمعناه هـذا يعتبر مقياساً سليماً للتقدم الاقتصادي في بلد ما. **(د.أحمد جمال الدين موسى: مبادئ الاقتصاد السياسي، 2006)**

طرق احتساب الدخل القومي

و تأسيسا على ما تم عرضه ، يمكن القول أن الدخل القومي يشمل أجور العمال و فوائد رؤوس الأموال و ريع الأراضي و العقارات و أرباح المنظمين، إذن يمكن قياس الدخل القومي بالطرق التالية:

1-طريقة الدخل الموزع Income method distributor

تستند هذه الطريقة على إحصاءات ضرائب الدخل و إحصاءات الضمان الاجتماعي، أي أن الدخل القومي هنا يحسب على جمع دخول الأفراد و الشركات و المشروعات الوطنية الخاصة و العامة يضاف إليه دخل الحكومة ويكون الاحتساب لمرة واحدة فقط. و لابد من مراعاة عدم احتساب إعانات العاطلين ضمن الإيرادات وكذلك بالنسبة للإرث أو بيع السلع الموجودة سابقا كالمسكن مثلا. وذلك كونها تنجم عن إنتاج جاري.

2- طريقة القيمة المضافة Value-added method

وتعتمد هذه الطريقة بالأساس على حساب القيم الصافية لمجموع السلع و الخدمات المنتجة، أي احتساب الناتج القومي، وتتلخص هذه الطريقة في تقسيم الاقتصاد الوطني لعدد من القطاعات (زراعة تجارة صناعة...) ثم تحسب القيمة التي يضيفها القطاع في عملية الإنتاج. وبعد ذلك تجمع القيم المضافة لكل القطاعات للحصول على القيمة المضافة للاقتصاد الوطني و بالتالي هي الناتج القومي والذي بدوره يساوي الدخل القومي. . فالحديد الذي يدخل صناعة الثلاجات مثلا لا يحسب مرتين مرة كصلب ومرة أخرى عند احتساب قيمة الثلاجة. وإنما تعتبر الثلاجة كسلعة نهائية. وهذه الطريقة تسمى أيضا طريقة (الناتج النهائي).

ولمزيد من الإيضاح نورد المثل الافتراضي التالي:

مرحلة الإنتاج	إيرادات البيع (دينار) (1)	قيمة السلعة الوسيطة (دينار) (2)	القيمة المضافة الأجور و الإرباح (2) – (1)
الحنطة	300	صفر	300
الطحين	500	300	200
العجين	700	500	200
الخبز	100	70	30
محموع القيمة المضافة = 730 دينار			

3-طريقة الانفاق Spending method :

تستند هذه الطريقة على حساب مجموع الإنفاق على السلع و الخدمات الاستهلاكية و الاستثمارية خلال السنة.

4- طريقة الدخل

يتم حساب الناتج على أساس ما تكلفه هذا الناتج من دخول تم دفعها إلى عناصر الإنتاج (الدخل القومي) والتي يتم تعديل قيمها بأسعار السوق ثم يضاف إليها استهلاكات رأس المال , وتتلخص خطوات حساب الناتج القومي الإجمالي في التالي :

3- **الدخل القومي أو الناتج القومي الصافي بالتكلفة = الأجور + الريع أو الإيجارات + الفوائد + إجمالي الربح .**

و إجمالي الربح = أرباح أسهم + ضرائب على أرباح الشركات + أرباح ملاك + أرباح غير موزعة

لا تحسب المدفوعات التحويلية في الدخل القومي لأنها دخول تم الحصول عليها دون المساهمة من جانب عناصر الإنتاج في العملية الإنتاجية .

4- **الناتج القومي الصافي بسعر السوق = الدخل القومي أو الناتج القومي الصافي بالتكلفة + الضرائب غير المباشرة – إعانات الإنتاج .**

5- **الناتج القومي الإجمالي بسعر السوق = الناتج القومي الصافي بسعر السوق + استهلاكات رأس المال.**

المبحث الثاني :الناتج المحلي الاجمالي

يعرف الناتج المحلي الاجمالي Gross Domestic Production(GDP) على انه مجموع القيم المضافة الإجمالية المتحققة في القطاعات الاقتصادية داخل الحدود الجغرافية للبلد بمساهمة عوامل الإنتاج الوطنية و غير الوطنية. و يمكن تقدير هذا الناتج بالطرق التالية :

طريقة الإنتاج أو القيمة المضافة:

وهي ناتج جمع القيم المضافة، بند الموازنة في حساب الإنتاج، لكافة الوحدات المؤسسية، أي :

الناتج المحلي الإجمالي بأسعار السوق(GDP) = (الناتج + الضرائب ناقص الإعانات على المنتجات - الاستهلاك الوسيط)

طريقة الانفاق :

وتشير إلى حاصل جمع جميع أشكال الإنفاق: الاستهلاك والتغير في المخزون، والتكوين الرأسمالي الثابت، وصافي الحيازة من الأشياء الثمينة، والصادرات من السلع والخدمات ناقصاً الواردات من السلع والخدمات، أي**:**

الناتج المحلي الإجمالي بأسعار السوق:

(GDP) = الإنفاق الاستهلاكي النهائي /الفعلي + التغير في المخزون + التكوين الرأسمالي الثابت الإجمالي + صافي الحيازة من الأشياء الثمينة + الصادرات السلعية والخدمية - الواردات السلعية والخدمية.

طريقة الدخل Income:

وهنا نقوم بجمع كافة أشكال الدخول، أي:

الدخل القومي الإجمالي:

(GNP) = الناتج الإجمالي المحلي بأسعار السوق+ الضرائب ناقص الإعانات

على الإنتاج والواردات + تعويضات العاملين (صافي المستلم من العالم الخارجي) + دخل الملكية (صافي المستلم مع العالم الخارجي).

أو الدخل القومي الإجمالي

= (GNI)

الناتج الإجمالي المحلي + صافي دخل الملكية من الخارج

ويمكن ان يقاس الدخل القومي وفق النموذج التالي :

الدخل القومي = (مجموع الأجور+ الإيجارات + الفوائد + الأرباح)

ـــ الأرباح غير الموزعة ـــ الضرائب المباشرة على المشاريع ـــ ضرائب الضمان الاجتماعي.

+ المدفوعات الحكومية المحولة + الفوائد على الدين العام + مدفوعات المشاريع المحولة.

المستوى التوازني للدخل القومي :

إن الأساس الذي تقوم عليه النظرية الحديثة في الدخل هو إن كلا من منحنى العرض الكلي و الطلب الكلي يحددان فيما بينهما مستوى الدخل و الاستخدام. كما أن هذه النظرية ترى إن قرارات الإنفاق و الإنتاج هي قرارات تتخذها فئات مختلفة، و لذلك هناك توقع عدم تساوي قيمتهما بصورة دائمة. إن هذا الأمر سيدفع إلى عدم التوازن بين العرض و الطلب، مما يؤدي إلى تغيرات في مستويات الدخل و الاستخدام في فترات زمنية لاحقة.

مفهـــوم الريـــع Rent:

توجد عند(ادم سميث) ثلاثة أشكال لنظرية الريع:

الشكل الأول: الريع هو اقتطاع من ناتج عمل العامل، و يعتبر سميث أن مصدر الريع هو ذاته مصدر الربح، ويربط ظهور ريع الأرض مباشرة بنشوء الملكية الخاصة للأرض، و يعرف الريع على أنه :ما يدفع لقاء استعمال الأرض أي هو هبة يطلبها مالك الأرض من كل من يرغب في استثمارها .

نتيجة لذلك :أن أسعار معظم البضائع تتضمن – إضافة إلى الأجور والأرباح- جزءاً ثالثاً هو ريع الأرض، وبالتالي فاحتكار الملكية الخاصة على الأرض يؤدي إلى ارتفاع أسعار المنتجات الزراعية .

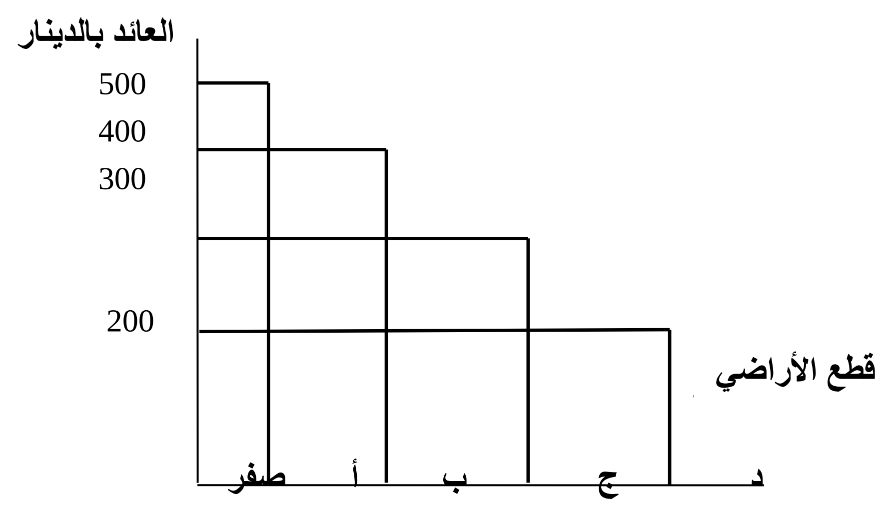
الشكل الثاني: الريع ناتج عن الأسعار الاحتكارية للمنتجات الزراعية، حيث يعتبر سميث أن أسعار المنتجات الزراعية أسعار احتكارية وذلك لكون الطلب عليها يفوق عرضها مما يعني أن الأسعار تميل إلى الارتفاع عن القيمة. يرى سميث بأن السعر الاحتكاري للمنتجات الزراعية ينشأ في نطاق التبادل إلا أنه جزء من القيمة الزائدة التي يخلقها العمال الزراعيون والتي يتخلى عنها الرأسماليون لملاك الأرض للحصول على حق استثمارها .

الشكل الثالث: الريع هو ناتج نشاط (عمل) الطبيعة ، وهنا يجب التمييز أولاً بين الريع التفاضلي، أي الريع التي تحققه بعض قطع الأرض بسبب تفوقها في الخصوبة أو قرب موقعها من السوق.

الريع المطلق :هو ما يدفع لقاء استعمال الأرض أي هو هبة يطلبها مالك الأرض من كل من يرغب في استثمارها ،يرى سميث ضمن هذا الشكل أن القطاع الزراعي هو الأكثر ربحية وذلك لأن رأس المال فيه يحقق: ربح + ريع

أما العالم الاقتصادي الإنكليزي (ريكاردو)، فيعرف الريع على انه ((ذلك الجزء من إنتاج الأرض الذي يدفع لصاحب الأرض عن استعمال قوى التربة الأصلية غير القابلة للتلف)).

وعليه يمكن أن نتصور أن بلدا ما يملك ارض خصبة و غنية و وافرة لن ينشأ فيها الريع. أي لن يكون هناك أحدا يدفع شيئا عن استعمال الأرض إذا ما فاق عرضها الطلب عليها لجميع الأغراض. إلا أن هذا غير واقعي فالأرض الخصبة والغنية محدودة المساحة في أي بلد معين. مثلا ، نفترض فيه أن قيمة منتوج أربع قطع من الأرض متساوية المساحة و البعد عن سوق معين ومختلفة الخصوبة هي (**500**)$ و (**400**) $ و (**300**)$ و (**200**) $ على التوالي. فإذا اقترضنا أن عائد الأرض الأقل خصوبة التي لا ريع لها كان (**200**) $. فان ريع القطع الأخرى سيكون ما يزيد على تلك الأرض أي (**100**) $ و(**200**) $ و(**300**)$ على التوالي ويمكن تصوير هذه النظرية بالشكل التالي:



المآخذ على نظرية ريكاردو

1- إن النظرية قائمة على الاختلافات الطبيعية في إنتاجية القطع المختلفة من الأرض نتيجة اختلاف خصوبتها.
2- أهمل ريكاردو إمكانية وجود استعمالات متنافسة لقطع معينة من الأرض كالبناء مثلا.
3- أهمل ريكاردو إن الأرض يمكن أن تستعمل في غير الزراعة.
4-أهمل ريكاردو عامل الطلب على منتجات الأرض.

المبحث الثالث : الحافز الاقتصادي أو اليد الخفية

الحافز الاقتصادي Economic incentive هو المحرك الرئيسي في الاقتصاد الرأسمالي، ولقد أطلق عليه آدم سميث تسمية "اليد الخفية"The Hidden Hand، حيث استخلص أن هناك يد خفية تقود الفرد وتدفعه إلى بذل الجهد للزيادة من الثروة التي توصله إلى التقدم والرقي . وهنا سنقوم بمناقشة المفاهيم ذات الصلة بالموضوع :

تقسم العمل Division of work

يؤكد آدم سميث منذ البداية أن الثروة التي تنتج بكل اختلافاتها ترجع إلى العمل الإنساني، وليس إلى قوى الطبيعة كما كان سائدا في الفكر الاقتصادي السابق له، وبدون عمل الإنسان تظل هذه القوى كالأرض وما بباطنها من كنوز وما فوقها من خيرات غير ذات نفع، فهي عبارة عن موارد ومواد أولية لا يستطيع أن تشبع رغبات وحاجات البشر، إلا إذا بذل فيها عمل إنساني على سبيل الاستغلال واستخراج المنافع. والعمل في نظر آدم سميث هو العمل الكلي للمجتمع.
ان الذي اوحى الى ادم سميث هو زيارته لمصنع الدبابيس، وملاحظاته للقيام بالعملية الإنتاجية في هذا المصنع أوحت له تلك الفكرة عن زيادة الإنتاجية عن طريق تقسيم العمل، هذه الملاحظة التي جعلت من الفكرة التي استقاها من هذا المصنع الصغير الذي خلده آدم سميث وخلد هو آدم سميث حيث ساهمت فكرة تقسيم العمل في الشهرة الكبيرة التي اشتهر بها.**(راشد البراوي، تطور الفكر الاقتصادي ،ص3, 993)**

ونطرح فكرة آدم سميث كما أوردها حول أثر تقسيم العمل في زيادة الإنتاجية.

يقول آدم سميث: ((..إن العامل الذي لم يعد الإعداد اللازم لهذا العمل الذي جعله تقسيم العمل صناعة قائمة بذاتها ولم يألف استخدام الآلات التي تستخدم في هذه الصناعة، قد لا يمكنه أن ينتج أكثر من دبوس واحد في اليوم، ولكنه بعد فترة من المران والتدريب يستطيع أن ينتج أكثر من عشرين دبوسا في أحسن الظروف، ولكن هذه الصناعة لم تعد صناعة واحدة، وإنما تفرعت إلى صناعات عديدة يكاد بعضها أن يكون صناعات مستقلة قائمة بذاتها، فهناك عمال يختصون بعملية سبك الأسلاك، وآخرون يمدونها مستقيمة، وغيرهم يقومون بتقطيعها، وفريق رابع بسن أطرافها، وخامس بوضع رؤوسها، وهذه العملية وحدها ينقسم إلى عمليات متفرقة، وفريق سادس يقوم بلفها في الورق ووضعها في الصناديق، وهكذا حتى صارت صناعة الدبابيس موزعة على ثماني عشرة عملية مختلفة يقوم بكل واحدة منها فريق متخصص من العمال، بينما توجد مصانع يقوم الفريق الواحد من العمال فيها بأداء اثنتين أو أكثر من العمليات)). هذه المضاعفة الكبيرة في الإنتاج التي لاحظها آدم سميث في هذا المصنع يرجعها إلى عدة أسباب من أهمها:

أولا: زيادة مهارة العامل عند اقتصاره على القيام بمهمة إنتاجية واحدة.

ثانيا: تركيز وقت العامل بكامله على مهمة إنتاجية واحدة.

ثالثا: الإبداع والاختراع الذي يوحيه تخصيص العمل نتيجة إعادة التجربة وتكرارها.

ونستنتج مما تقدم طرحه بأن المنافع لا تحصل إلا بالتعاون وتقسيم العمل.

اليد الخفية محرك الحياة الاقتصادية

ينطلق آدم سميث من إشكاليتان كبيرتان، **أولهما** هي كيفية الكشف عن الجهاز الذي يحفظ تماسك المجتمع، أي كيف يمكن لجماعة كل فرد فيها يسعى إلى تحقيق مصلحته الذاتية عن طريق العمل الخاص الذي يزاوله بحيث يكون متفقا مع حاجات المجموعة؟

وثانيهما هو كيف ينجح المجتمع في أداء هذه المهام اللازمة لبقائه بالرغم من عدم وجود سلطة تخطيط مركزية ومن انتفاء التأثير المؤدي إلى الانتظام والمتولد من التقاليد المتوارثة من القديم؟.

وفي الإجابة عن هاتين الإشكاليتين يتوصل آدم سميث إلى آلية بواسطتها تسير مصالح الناس الخاصة وأهواءهم في الاتجاه الأكثر اتفاقا مع مصلحة المجتمع، هذه الآلية هي التي أطلق عليها آدم سميث مصطلح "اليد الخفية"**(شومبيتر، جوزيف، عشرة اقتصاديين عظام,ص986،88)**

إذن اليد الخفية عند آدم سميث هي تلك القوانين والآليات التي تمنع شيوع الفوضى والظلم

عندما يسعى كل فرد إلى تحقيق مصلحته الخاصة، وهذه الأخيرة هي الكفيلة بقيام نظام دقيق هو نظام السوق، الذي يسير وفقا لقوانين محكمة التي تعمل على توفير حاجات ورغبات الناس بفعالية كبيرة وبأسعار تنافسية، غير أن قوانين السوق التي تحقق بها هذه الآلية "اليد الخفية" هدفها، لا تعدو أن تكون مجرد جزء من البحث الذي يقوم به آدم سميث، فهناك إشكالية أخرى تشغل باله وهي: ((إلى أين يسير المجتمع))؟.

فالمصلحة الذاتية في نظر آدم سميث هي القوة المحركة "اليد الخفية" فهي التي تدفع الأفراد إلى العمل الذي يحققونه عن طريقة الربح الذي يسعون وراءه، وأما الشيء الذي يلجمهم على فرض الأسعار الفاحشة هو المنافسة.

ويضرب آدم سميث مثالا عن كيفية عمل القوة المحركة في خفاء لتحقيق ما يطلبه الفرد الربح لنفسه وبين ما يحققه من جراء هذا السعي للمجتمع فيقول((لسنا نتوقع عشاءنا من كرم الجزار أو صانع الخمر أو الخباز، ولكنا نتوقعه من رعايتهم لمصلحتهم الذاتية، إننا لا نخاطب إنسانيتهم وإنما نخاطب حبهم لذواتهم، ولا نحدثهم أبدا عن الأشياء الضرورية لنا، وإنما عن المزايا التي يحصلون عليها)).(**جون كينيت جابريث، تاريخ الفكر الاقتصادي، الماضي صورة الحاضر،2000 ،ص72)**.

ومن النقد الموجه لليد الخفية هو ، ان (اليد الخفية) لادم سميث ، دافعت بقوة عن فكرة التعديل الذاتي لأي اختلال في السوق Market imbalances ، بعيدا عن أي تدخل للدولة في هذا التعديل، ونظريته بذلك تدفع في اتجاه تحييد الدولة من أي

تدخل في الأسواق إلى حد " شبه انحلال للدولة" وترك الأمر لهذه "اليد الخفية" التي تتكلف بتعديل كل اختلال في الأسواق.

الآن تتدخل الدولة لإنقاذ الأسواق المالية من الانهيار،(الازمة المالية الدولية في بداية الالفية الثالثة) وتضرب في عمق الأسس التي بنيت عليها النظرية (اليد الخفية)، وتؤكد بالملموس قصورها الفكري والتنظيري لحياة مجتمعية سليمة، فهل ما يحدث في هذه الأيام من تداعيات هذا القصور الفكري والتنظيري ينبئ بتغيرات عميقة على مستوى العلاقات الإنسانية والمجتمعية والدولية؟ أم أن المسار لم تكتمل نهايته حتى يسفر عن مراجعات عميقة للفكر البشري في تنظيراته للمجتمعات وللعلاقات وللاقتصاد وللاجتماع وللسياسة؟ ذلك ما تخفيه لنا الأيام المقبلة.

الفصل الثامن
منظومة اقتصاد السوق

ان اقتصاد السوق يبدي كفاءة توزيعية عندما يعمل تحت شروط وقيود معينة ، مثلما يحدث في حالة المنافسة التامة ، حيث يتمتع النظام الاقتصادي باسره بالكفاءة ، ولا يمكن تحسين اوضاع اي فرد دون الهبوط بمستوى فرد اخر **(علم الاقتصاد,ساميلسون،2006, ص293)** . الحقيقة المؤكدة هي انه ما من نظام جديد يمكنه اسعاد الجميع أو رفع مستواهم في ان واحد ، وهي حقيقة ثابتة لأي نظام اقتصادي مهما تعددت اسواقه الاقتصادية .

المبحث الاول :تحليل التوازن التام General- equilibrium analysis

مثل أي سوق أخرى فإن العرض و الطلب يجريان في السوق ويحددان في سوق حرة كاملة في وقت واحد نقطة توازن كمية العمل المطلوب والعرض والأجر الذي يرافق تلك الكمية. ومن المفترض في سوق متوازنة أن تعيد تصحيح نفسها إذا اختل بعض من جوانبها (زيادة/العرض أو الطلب أو نقصان أحدهما). فزيادة العرض أو نقصان الطلب يؤدي إلى نقصان في الأجور و نقطة توازن جديدة والعكس صحيح أيضاً ، و يمنع تحقيق التوازن ظروف عديدة مثل: تجزئة السوق، تدخل نقابات العمال، عدم مرونة الأجر، تكلفة تكون رأس المال البشري. تكلفة الانتقال وغيرها.

عرض العمل

هو أحد جانبي سوق العمل. ويعرض العامل خدماته (سلعة العمل) في السوق مقابل أجر يعتبره كاف لتخلي عن سلعة "الفراغ" أي أن العامل يوازن بين المنفعة التي يحصل عليها واستعمال وقت فراغه و بين المنفعة (المنافع) التي يحصل عليها من الأجر الذي يتقاضاه نتيجة التخلي عن جزء كبر أو صغر من وقته للعمل السوقي المأجور. ويختلف منحنى عرض العمل للعامل عن منحنى العرض الكلي بأن الأول يمكن أن يكون راجعاً بحيث يتزايد العرض الفردي للعمل مع ارتفاع الأجر حتى مرحلة معينة ثم يلتف متناقصاً بعدها مع زيادة الأجر. ويرتبط عرض العمل بعوامل عديدة أهمها مستويات الأجور الحقيقية، تكلفة الفرصة، تفضيلات الأفراد. إن عرض العمل الفائض في السوق يعني البطالة.

الطلب على العمل

هو أحد جانبي سوق العمل و يشتري أو يستأجر رب العمل خدمات العمل من السوق مقابل ما يدفعه من أجر للعاملين و يتميز الطلب عن العمل بأنه طلب مشتق

أي رب العمل يطلب ليس من أجل استهلاكه بل من أجل الاستفادة منه في إنتاج سلع وخدمات أخرى تدر عليه ربما يفوق ما أنفقه في الحصول عليه. ويرتبط الطلب على العمل بعوامل عدة أهمها مستويات الأجور الحقيقية. و التقانة والطلب على المنتج و أسعار المنتج وعوامل الإنتاج الأخرى. ويتم التمييز عادة بين طلب المنشأة وطلب السوق. كما يمكن تمييز الطلب عن مختلف زمر المهارات و الكفاءات.

الاثار الاقتصادية الناتجة عن التوازن العام

في الفصل الخاص بسلوك الاسواق المستقلة ، وصلنا الى النتائج التالية :

1. يعمل العرض والطلب التنافسيين على تحديد الاسعار والكميات في الاسواق المنفصلة.
2. يتم اشتقاق منحنيات طلب السوق من المنافع الحدية للسلع المختلفة.
3. ترتكز منحنيات العرض التنافسي لمختلف السلع على تكاليفها الحدية .
4. تبدأ الشركات بحساب التكاليف الحدية للسلع والنواتج الحدية لإيرادات العناصر، ثم تقوم باختيار مقادير الانتاج وعناصره بشكل يمكنها من تعظيم أرباحها.
5. يشتق الطلب على عناصر الانتاج من مجموع النواتج الحدية لإيرادات جميع الشركات.
6. تتفاعل حالات الطلب المشتقة على الارض أو العمالة أو السلع الرأسمالية مع مقادير عروضها في السوق لتحديد أسعار عناصر الانتاج .
7. تعمل اسعار عناصر الانتاج وكمياتها على تحديد مستويات الدخل .

ان الانشطة المختلفة السالفة الذكر لا تحدث بمعزل عن بعضها البعض ، بل هي جوانب مختلفة لعملية واحدة ضخمة ومتزامنة و شديدة التشابك.

المبادئ الاساسية للتوازن العام

من اجل التوصل للفهم الاقتصادي للتنافس التام ، سنفترض ما يلي :

1- ان جميع الاسواق تعمل في اطار المنافسة التامة ، اي خضوعها لعدد كبير من البائعين والمشترين .

2- اسعار السلع وعناصر الانتاج تتجه دائما وبقدر لا باس به من المرونة نحو تحقيق التوازن بين العرض والطلب . فبينما تسعى الشركات لتعظيم ارباحها ، يقوم المستهلكون باختيار افضل السلع المطروحة في السوق.

3- يتم انتاج جميع السلع في ظل وجود غلة حجم ثابتة او متناقصة .

4- ان المستهلكين و المنتجين على دراية كاملة بالأسعار و الفرص الاقتصادية المتاحة .

ان هذا الوضع هو الوضع المثالي للسوق ولو قدر له ان يوجد ، فمن المؤكد ان السيادة ستكون لمبدأ اليد الخفية التي نادا بها (أدم سميث) من دون تأثير خارجي او منافسة غير تامة **.**

توازن المستهلك Consumer equilibrium

تتحقق معظمة أجمالي المنفعة الذى يرغب المستهلك في الحصول عليها بأنفاق ما لديه من دخل – أي يكون في حالة توازن – وذلك عندما تكون المنفعة الحدية لآخر دولار ينفقه المستهلك –واحدة- في حالة جميع السلع . ويمكن التعبير عن ذلك بطريقة أخرى ، وهى على النحو التالي:

المنفعــة الحديــة المشــتركة لآخــر دولار يــتم أنفاقــه علــى كــل ســلعة

$$\frac{MU_X}{P_X} = \frac{MU_Y}{P_Y} = ... =$$

توازن المنتج Producer equilibrium

ما هي الكمية التي يجب عليه أن ينتجها ويبيعها بالأسعار السائدة في السوق بحيث يحقّق أقصى ربح أو أقلّ خسارة ممكنة في ظل القيود التي تحكم قراره وأهمّها تكاليف الإنتاج .

وهناك شرطين لتوازن المنتج :

الشرط الاول: سعر السلعة = التكلفة الحدّية ، وستكون المعادلة التوازنية كالاتي :

$$(MC_1 \div MC_2) = (P_1 \div P_2)$$

الشرط الثاني: أن تكون التكلفة الحدّية في تزايد.

اذن **النقطة الاساسية** هي ، لما كانت الاسعار بمثابة مؤشرات بشأن الندرة الاقتصادية للمنتجين و المنفعة الاجتماعية للمستهلكين ، فان آلية الاسعار التنافسية تسمح بإنتاج أفضل توليفة ممكنة من السلع والخدمات في ضوء الموارد و التكنولوجيا المتاحة للمجتمع.

المبحث الثاني: طبيعة الطلب على عناصر الانتاج

يعتمد الطلب على عناصر الانتاج عنه في حالة السلع الاستهلاكية في جانبين اساسين:

1- ان حالة الطلب على عناصر الانتاج هي حالات مشتقة .

2- ان حالات الطلب على عناصر الانتاج تعتمد على بعضها البعض.

تأثير الاجر والانتاجية الحدية

ويعتبر الاقتصادي (جون ستيوارت ميل)، أنه لزيادة الأجر لابدّ من زيادة رأس المال المخصص لذلك مع ثبات العرض من عنصر قوة العمل , أو ثبات رأس المال المخصص للأجر مع انخفاض في عدد اليد العاملة ....الخ.

اما **نظرية الانتاجية الحدية** فهي تركز على أن الطلب على أي عنصر من عناصر العملية الانتاجية يرتبط بشكل مباشر مع الانتاجية الحدية لهذا العنصر ,وهذا ينطبق على عنصر العمل ، وجوهر ذلك يقوم على أساس أن العامل وفي ظل ظروف (المنافسة الكاملة) يحصل على أجر يعادل تماما (ناتجه الحدي) , أي أن الطلب على العمالة يتوقف على مقدار إنتاجيتها الحدية ,ولذلك كلما ارتفع مستوى التطور التكنولوجي كلما ارتفعت الانتاجية الحدية , وهذا ينطبق أيضا على (رأس لمال البشري) أي مقدار الكفاءة ومستوى التعليم الذي يتمتع به العامل أي(جودة العمالة), وتؤكد الدراسات على أن الاستثمار في رأس المال البشري من أهم أنواع الاستثمار وأكثرها فائدة على مردود العمل, وكمثال على هذا (التجربة اليابانية بعد الحرب العالمية الثانية مثلا) , وعلى هذا الأساس يمكن اعتماد المقارنة بين الأجور في دول العالم , لكن الأجور تتأثر أيضا بالسياسات الحكومية ونصيب العامل الواحد من رأس المال المستثمر.

تأثير قوى العرض والطلب

أن (عنصر الطلب) هو طلب مشتق من الطلب على المنتجات ، كما اسلفنا ، سواء كانت سلعية أم خدمية, أي أن مرونة الطلب على اليد العاملة يتوقف على مرونة الطلب على السلع , فكلما زاد الطلب على سلعة ما كلما زاد التوجه لإنتاجها من قبل المنتجين والعكس صحيح , ويتغير تبعا لذلك وبالتناسب مستوى الأجر. ويعود هذا إلى الخلافات الجوهرية بين طبيعة العمل , وبشكل عام نلاحظ ارتفاع الأجور في (الأعمال الأقل جاذبية) مثل الأعمال الخطيرة ,وذلك بهدف جذب العمال إليها , وعادة يعبر عن هذا بإضافة تعويضات على الأجر.

يتطلب **رأس المال** الاهتمام الزائد من خلال صيانته والمحافظة عليه بل وزيادته ، ومقابل مساهمة (رأس المال) في العملية الانتاجية يحصل على عائد هو (الفائدة),وقد اهتمّت النظرية الكلاسيكية ممثلة بالمدرسة الإنكليزية وخاصة كل من (أدم سميث- دافيد ريكاردو) بدراسة موضوع الفائدة منطلقين من أن (سعر الفائدة) هو العامل الأهم في تحقيق التوازن بين (الاستثمار) و(الادخار) , حيث أن الاستثمار يمثل في هذه الحالة جانب **الطلب** والادخار يمثل جانب **العرض**, انطلاقا من أن المستثمر لا يقدم على تحويل مدخراته إلى استثمارات إلا إذا كان متأكد أو متوقع بأن(ما سيحصل عليه من أرباح من جرّاء استثماراته يفوق الثمن الذي يدفعه للحصول على الأموال فيما لو اقترضها أو أقرضها) , أي بتعبير آخر تتحقق الحالة التالية أن (الكفاية الحدية لرأس المال أكبر من سعر الفائدة) , وبالتالي فإن سعر الفائدة يتحدد عند المستوى الذي يتم به التلاقي بين (منحنى العرض من المدخرات والطلب على الاستثمارات),أي الطلب على رأس المال والعرض منه .

الفصل التاسع
التجارة الدولية

التجارة Trade أو Commerce هو التبادل الطوعي للبضائع, أو الخدمات, أو كليهما معا. لكن كلمة Commerce تستخدم أكثر في الإنكليزية للدلالة على التبادل بين كيانات أو دول و ليس أفراد.

المكان الذي يتم به تبادل البضائع يدعى تقليديا السوق ثم أصبحت كلمة سوق تدل على مجمل المجال الذي يمكن للتاجر بيع بضاعته فيه فلم يعد محصورا في مكان واحد و إنما يشمل كافة الخيارات المتاحة له للبيع، حيث يتم التفاوض خلال البيع على سعر البضائع الذي يقدر قيمتها و يتم الدفع حاليا عن طريق وسائل للتبادل التجاري تدعى النقود , بدلا من الشكل التقليدي للبيع الذي كان عبارة عن مقايضة (بضاعة مقابل أخرى) .

تتركز التجارة على تبادل السلع أَو الخدمات, التبادلات قد تـحدث بين طرفين (تجارة ثنائية) أَو بين أكثر من طرفين (تجارة متعددة الإطراف).

تم اختراع المال لتسهيل عملية التجارة و في العصر الحديث أدخلت بطاقات الائتمان والتجارة الإلكترونية لتسهيل تداول الأسهم التجارية و عمليات الشراء الفورية.

المبحث الاول : مفاهيم جوهرية في التجارة الدولية

السياسة التجارية Trade policy :

يمكن للسياسة التجارية أن تشكل أداة أساسية لتحقيق الأهداف الإنمائية للألفية . ويظل استخدام السياسات التجارية أداة للتنويع الصناعي وخلق القيمة المضافة أمراً أساسيا .وعلاوة على ذلك، يمكن أن توفر صادرات السلع والخدمات زيادة في مداخيل الفقراء وعوائد للحكومات وفرص عمالة بما في ذلك وظائف مرتفعة الأجر في الخارج، وخاصة للنساء والباحثين عن العمل من الشباب .وبهذا يمكن للصادرات المساهمة في تحقيق الأهداف الإنمائية للألفية من خلال إخراج الناس من (هوة الفقر .**(تقرير الامم المتحدة، السياسة التجارية ، ص7، 2007).**

تتضمن السياسات التجارية مراقبة مباشرة على الواردات والتي تهدف إلى تحويل الإنفاق المحلي بعيداً عن السلع الأجنبية وفي اتجاه السلع المحلية، ورقابة تهدف إلى تشجيع الصادرات وذلك بتحويل الطلب الأجنبي في اتجاه السلع المحلية، وأيضاً رقابة على تحرك رأس المال لتجنب التدفق أو التسرب والذي يمكن أن يكون سبباً في مشاكل اقتصادية عديدة.

الرقابة على الواردات Import controls

ويمكن تقسيم الرقابة المباشرة إلى ثلاثة أقسام :

1-الرقابة الضريبية: وتضم الرسوم أو الدعم والحوافز الخاصة بباب من أبواب ميزان المدفوعات. وتحتوي الرقابة الضريبية على الرسوم أو الدعم والحوافز المفروضة على الصادرات والواردات. ومن أكثر الوسائل استعمالاً هي الرسوم الجمركية على الواردات ودعم الصادرات. وتهدف الأولى إلى تحويل الطلب من السلع المستوردة إلى السلع المحلية بينما تهدف الثانية إلى التحفيز والتشجيع على التصدير.

ومن سياسات تنمية التجارة الخارجية تعتبر سياسات تمويل وضمان لصادرات فضلاً عن إقامة المناطق الحرة من الوسائل المستخدمة في دعم التجارة الخارجية. بالإضافة إلى ذلك تعمد بعض الدول إلى رسم سياسات استراتيجية تتمثل في دعم بعض القطاعات المحورية ولا سيما تلك القطاعات القابلة للتصدير بما يؤثر إيجابياً على الميزان التجاري وبالتالي على ميزان المدفوعات لتلك الدول.

2-الرقابة التجارية: وتضم خاصة الحصص الاستيرادية والتصديرية ومختلف الحواجز غير الجمركية.

3. الرقابة النقدية: وتضم الرقابة على الصرف ونظم سعر الصرف المتعدد وشروط الودائع المسبقة.

الممارسات الحمائية Protectionist practices:

لقد نادى الاقتصاديون الكلاسيكيون بالمتاجرة الحرة، أي ترك الناس أحرارا في المتاجرة مع أي جهة يرغبون بها. إلا إننا رأينا نادرا من اتبع سياسة تقوم على حرية التجارة. بل العكس فقد أقامت الدول الرأسمالية خاصة المتقدمة منها، جدارا من العوائق لإيقاف تدفق السلع الأجنبية إلى داخل أسواقها. ومن حقنا أن نسأل لماذا ذلك، هل الأسباب سياسية أم اقتصادية ؟ إن الواقع يشير إلى مثل هذه الأسباب كانت خليطا بين الاثنين. ولكن الذي يعنينا هو النوع الاقتصادي منها. إن القيود الثلاثة السابقة هي محور تقيد التجارة بين البلدان.

ومهما كانت إشكال التدخل في التجارة الدولية فان نتائجها واحدة، وهي إنتاج سلع في دول قد لا تملك ميزة نسبية في إنتاجها، و بالتالي الحد من العرض العالمي للسلع. مثلا التعريفة الكمركية و التي هي ضريبة على السلع المستوردة. إذ هي تقتضي من المستورد أن يدفع أما نسبة معينة من قيمة السلعة المستوردة. أو مقدارا معينا من النقد مقابل كل وحدة عينية من السلعة المستوردة.(**Analysis by B.L. Das in SUNS, 2006)**

إن لكل ما تقدم من أسباب للحماية، هناك حججا أخرى تدعم سياسة الحماية وهي:

1. حجة الصناعة الناشئة (الفتية) حيث أن هذه الصناعات لا تستطيع مواجهة الضغوط التنافسية من قبل صناعات مشابهة قائمة في بلدان أكثر تقدما صناعيا.
2. حجة الأمن القومي، أي البلد الذي يحمي صناعته خاصة أنواع معينة مثل الأسلحة. أو صناعة الحديد والصلب لأغراض أمنية بصرف النظر عن التكاليف الاقتصادية.
3. حماية شروط المبادلة التجارية، فالبلد المستورد بكميات كبيرة لسلعة معينة قد يستطيع أن يفرض رسوم كمركية على استيراد تلك السلعة خاصة إذا كان عرضها غير مرن.
4. حماية مستوى المعيشة، هنالك من يشعر بان مستوى معيشة البلدان التي تسود فيها أجور حقيقية عالية سيتعرض للانخفاض في حالة استيراد سلع رخيصة من أقطار ذات أجور منخفضة.
5. منع المحتكرين الأجانب من إغراق سوق البلد نتيجة سياستهم التميزية.
6. لتصحيح الاختلال في ميزان المدفوعات الذي يكون على شكل جدول معين و مفصل لمعاملات البلد مع العالم الخارجي. ويبين فيه جانبي الدائن و المدين والذي من المفروض أن يكون متوازنا دائما.

تقفز المحاججة إلى وضع حالة التوازن تكون التجارة مستمرة فيه. وتكون قيمة استيرادات كل قطر مساوية لقيمة صادراته ويقوم كل قطر بتصدير السلع بموجب موارده نسبة إلى الطلب، كما يستورد تلك السلع التي تكون تكاليفها أعلى. وعلى هذا الأساس فسيكون معدل قيمة الإنتاج للوحدة الواحدة من الموارد أعلى مما سبق.

المبحث الثاني :حسابات الدخلIncome accounts

الموازنة الخارجية، لنراقب مقبوضات الشركات و الوحدات العائلية التي تشتق من بيع البضائع و الخدمات عبر الحدود وعلى مدى سنة مثلا. وتكون هذه إيرادات الصادرات من الإقليم. وتشكل صادرات واستيرادات البضائع (التجارة المنظورة Visible trade) في الوقت الذي تكون فيه المدفوعات مقابل خدمات كالنقل و الرسوم من جميع الأنواع فقرات (غير منظورة).وتوجد أيضا مقبوضات مثل الفائدة وإرباح الأسهم تمثل الدخل من الملكية المملوكة في الخارج .

وعندما يكون الإقليم جزءا من نظام مالي اكبر، فمن الجائز وجود مدفوعات إليه من الخزينة وذلك عن موظفي الحكومة وعن منافع الضمان الاجتماعي.. الخ. وتشكل هذه جميعا (الدخل الخارجي للإقليم). ومن كل ما تقدم نقوم باشتقاق الرصيد الإقليمي في (حساب الدخل) كي نبين زيادة المقبوضات على المدفوعات أو زيادة المدفوعات على المقبوضات حسبما تكون عليه الحال.

التراكم Accumulation:

يكون صافي الفائض بحساب الدخل شبيها بالاستثمار لإسهامه بتراكم الثروة. انه يمثل موجودات اقتنتها وحدات أسرية وشركات داخل الحدود طوال السنة وعلى هيئة ديون على الموجودين في الخارج.

ويكون الادخار الصافي المتحقق في الإقليم زائدا الاهتلاك (عدا نشاط الحكومة) مساويا لاستثماره الإجمالي زائدا أو ناقصا الفائض أو العجز في حساب دخله الخارجي. وعليه يمكن أن نضع المعادلة التالية:

$$S=I+B$$

حيث أن: (S) تمثل صافي الادخار.

(I) تمثل صافي الاستثمار.

(B) تمثل الرصيد بحساب الدخل، يمكن أن تكون سالب أو موجب.

وهنا من الممكن أن تكون الزيادة بالاستثمار المحلي سببا لانخفاض في الرصيد.

ونقوم هنا بعرض الأثر الصافي لما حدث على امتداد السنة. ويمكن تمثيله بالمعادلة التالية:

$$Y=C+S$$

حيث أن: (Y) يرمز لصافي الدخل .

(C) يرمز للاستهلاك المحلي للبضائع و الخدمات المنتجة محليا.

إن الصيغتين السابقتين تكونا ممثلة لمتطابقات محاسبية متحققة وليس لعلاقات سببية.

مثال 1 : إذا افترضنا إن صادرات القطر تعادل وارداته ، أوجد اتجاه التغير في دخل وميزان تجارة القطر عندما :

أ. يعادل التغير في الواردات التغير في الصادرات مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها.

ب. تفوق الزيادة في الواردات الزيادة في الصادرات مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها.

ج. تفوق الزيادة في الصادرات الزيادة في الواردات مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها.

الإجابة :

أ. سيبقى الدخل على حاله، ولا يوجد تغير في الميزان التجاري للقطر.

ب. سيهبط مستوى الدخل، ويظهر عجز في الميزان التجاري.

ج. سيرتفع مستوى الدخل، ويظهر فائض في الميزان التجاري.

مثال 2 : افترض ان الصادرات حاليا تساوي الواردات وان الواردات دالة لمستوى الدخل بينما الصادرات تتحدد بقوى من خارج القطر . ما الذي يحدث لمستوى الدخل و للميزان التجاري للقطر إذا:

(أ) زاد الإنفاق الحكومي. (ب) نقصت الضرائب. (ج) نقصت الصادرات.

الإجابة :

أ. يزيد مستوى الدخل. يحدث عجز في الميزان التجاري الصادرات لم تتغير بينما زادت الواردات.

ب. يزيد مستوى الدخل. يحدث عجز في الميزان التجاري، إذ أن الواردات زادت بينما الصادرات لم تتغير.

ج يهبط مستوى الدخل. تنقص الصادرات بدرجة اكبر من نقص الواردات ويحدث عجز في الميزان التجاري.

مثال 3: لماذا تقيد الدول التجارة الدولية؟.

الاجابة:

عمليا كل أقطار العالم يفرض قيودا على تدفق التجارة الدولية و دائما تبرر قيد التجارة بالرفاهية القومية. وفي الحقيقة فهي تحبذ عادة وكفرض لحماية تلك الصناعات و العمال الذين يمكن إن يتضرروا بالواردات. ومن ثم فقيود التجارة بصفة عامة تفيد القلة على حساب الكثرة (الذين سوف يتعين عليهم أن يدفعوا أسعارا أعلى للسلع المنتجة محليا).

المبحث الثالث: قاعدة الميزة المقارنة Base of comparative advantage

قانون التجارة الدولية أن على كل دولة أن تتخصص في إنتاج وتصدير السلع التي يمكنها أن تنتجها بتكلفة نسبية أقل. وأن عليها أن تستورد السلع التي تنتجها بتكلفة عالية نسبيا، وبالتالي، فإن الميزة النسبية (الميزة المقارنة) وليس المطلقة هي ما يجب أن يفرض أنماط التجارة .

هي نظرية ترجع إلى لدافيد ريكاردو عام 1817. وتختص النظرية بالتجارة الدولية، وتقول بأن الدول تقوم بتصدير المنتوجات التي تستطيع إنتاجها بشكل كفؤ نسبيا مقارنة بدول أخرى. كما ان مقياس الكفاءة النسبية يتم من خلال مقارنة تكاليف الإنتاج لمنتج بين الدول المعنية، والتكلفة المعنية في هذه الحالة هي تكلفة الفرصة البديلة. هناك العديد من العوامل التي يمكن أن تأثر على الأفضلية المقارنة لدولة ولهذا فهيه ليست ثابتة وتستطيع دولة ما أن تحصل الأفضلية المقارنة، على سبيل المثال، من خلال الاستثمار في استحداث مهارات القوى العاملة أو في التقنية. **(الأفضلية المقارنة ـ قاعدة المصطلحات التجاريّة ـ موقع منظمة التجارة الدولية)**

حالة تطبيقية على الميزة المطلقة

بالنسبة لتكاليف الانتاج: كميّة العمل (ساعات عمل) اللازمة لإنتاج وحدة واحدة.

السلعة / البلد	الطعام	الملابس
الأردن	10	٢٠
سوريا	20	25

من مقارنة تكاليف إنتاج كل سلعة في البلدين نلاحظ **:**

الأردن ينتج السلعتين بتكلفة أقل من تكلفة إنتاجهما في سوريا.

الأردن أكفأ من سوريا في إنتاج السلعتين

الأردن له ميزة مطلقة في إنتاج السلعتين**.**

أن تكون النسبة بين تكلفة إنتاج سلعة معينة في بلد وتكلفة إنتاجها في البلد الآخر أقلّ ما يكون.

التدخلات والعوائق في التجارة الخارجية:

والهدف من هذه التدخلات هو حماية الصناعة المحلية من المنافسة الأجنبية ومن أشكال هذه التدخلات:

(1) التعرفة الجمركية Tariffs: عبارة عن ضريبة على الواردات بمجرد دخولها حدود الدولة.

(2) نظام الحصص النسبية Quotas: وهي تحديد أكبر كمية ممكن استيرادها من الخارج في وقت معين.

(3) دعم الصادرات: دعم مادي مباشر من الحكومة للمصدرين لتقليل أسعارهم بغية زيادة منافستهم للمنتجات الأجنبية في الأسواق العالمية.

السمات الاقتصادية للضرائب:

تعرف الضريبة: الضريبة(Tax) أو الجباية هي مبلغ مالي تتقاضاه الدولة من الأشخاص و المؤسسات بهدف تمويل نفقات الدولة. أي بهدف تمويل كل القطاعات التي تصرف عليها الدولة كالتعليم متمثلا في المدارس و رواتب المدرسين و الوزرات و رواتب عمالها وصولا إلى عمال النظافة الحكومية و السياسات الاقتصادية كدعم سلع و قطاعات معينة أو الصرف على البنية التحتية كبناء

الطرقات و السدود أو التأمين على البطالة.(**سعودي محمد الطاهر ، المالية العامة ، سنة 2009 ،ص 93و92).**

خصائص الضريبة :

1- الضريبة تدفع نقدا و ليس عينا : حيث ان السداد العيني الذي كان سائدا في السابق لم يعد يتلاءم مع تطور المفاهيم في الوقت الراهن, فمن أهم عيوبه ارتفاع التكاليف سواء من حيث التحصيل أو النقل أو الحفظ أو غيرها, بالإضافة الى عدم قدرة الدولة على تغطية الانفاق العام عينا, مما أدى الى ترسيخ المفهوم النقدي للضريبة.

2- الضريبة فريضة حكومية: تقتضي الفريضة الحكومية ان تورد حصيلة الضرائب التي تفرضها هي أو من ينوب عنها من أفراد و هيئات عامة الى خزينة الدولة.

3- الضريبة جبرية : أي أن الضريبة إلزامية لا تحتاج الى مشورة الأفراد او الحصول على موافقتهم عند فرضها, و أن ليس لهم الحق في الاعتراض عليها بالإضافة الى معاقبة المتهربين منها.

4- الضريبة نهائية : أي أنها غير مستردة و لا تحق المطالبة بها, فهي تدفع بصفة نهائية لا ردة لها.

5- الضريبة بلا مقابل : بمعنى أن الفرد يدفع الضريبة بصفته أحد أفراد المجتمع و عليه أن يساهم في الأعباء العامة للدولة و ليس للحصول على منافع أو خدمات بالمقابل.

أنواع الضريبة

- ضريبة الأراضي : تفرض على الأرض و تحسب على أساس قيمتها و ليس ما عليها من مباني.
- ضريبة الأرباح : تفرض على الارباح التي تدفع للشركة و للمساهمين فيها.
- ضريبة الرؤوس : تفرض على كل المواطنين بالتساوي.
- ضريبة التركات: تكون من المال الموروث .
- ضريبة الجمركية: تفرض على السلع عند استيرادها و تصديرها.
- ضريبة الشخصية: حيث تأخذ بالاعتبار ظروف الممول العائلية و الشخصية و المهنية و لا تعتمد فقط على حجم ثروته.
- ضريبة الدخل: تفرض على دخل الفرد و رأس المال المستثمر.

- ضريبة العائد على رأس المال: تكون على الأرباح الناجمة عن بيع الممتلكات.
- الضريبة العينية: و هي تعتمد على حجم ثروة الممول فقط دون الأخذ بأي اعتبارات اخرى.
- الضرائب الغير مباشرة: و هي تفرض بطريقة غير مباشرة على استعمال الثروة و ليس على وجودها.
- ضريبة القيمة المضافة: تفرض على مراحل انتاج البضائع أو على الخدمات, و تحدد بالقيمة التي تضيفها الشركة لتكلفة المواد الخام والخدمات.
- ضريبة المباشرة : و تفرض مباشرة على الثروة (الدخل أو رأس المال).
- ضريبة المتعددة : حيث تعتمد الدولة على أنواع متعددة ومختلفة من الضرائب التي يخضع لها المكفولون.
- ضريبة المبيعات : تكون عند بيع البضائع او تقديم خدمة, و تحسب بنسبة مئوية معينة من سعر البيع.
- ضريبة الممتلكات : تؤخذ من مالكي الأراضي و المباني و غيرها من الممتلكات الخاضعة للضريبة.

مبدأ العدالة الافقيةHorizontal equity

وتسمى ايضا قاعدة العدالة أو المساواة في المقدرة، وتتطلب العدالة توزيع أعباء تمويل الإنفاق العام على المواطنين بحسب مقدرتهم التكليفية على تحمل الأعباء. وهناك مفهومان يرتبط ذكرهما بهذا المبدأ وهما: **(عبد الله المنيف وآخرون، المحاسبة الضريبية،2011)**

العدالة الأفقية: وتعني معاملة ذوي الدخول المتماثلة معاملة متساوية حيث يفترض ألا يؤدي فرض ضريبة ما إلى تحميل فئة مهنية أو اجتماعية تتمتع بنفس مستوى الدخل بتحمل عبء أكبر من فئات أخرى (أي معاملة ذوي الدخول المتساوية معاملة متساوية).

العدالة الرأسية: وتتطلب الحد الأدنى من الفوارق في مستويات الدخول عن طريق تحميل الأغنياء حصة أكبر في تمويل النفقات العامة (أي معاملة ذوي الدخول المختلفة معاملة مختلفة).ولتحقيق مبدأ عدالة الضريبة لا بد من توافر الشروط التالية:

- عمومية الضريبة، أي فرض الضريبة على جميع أنواع الدخول بدون استثناء لأن تغطية النفقات العامة يجب أن يساهم فيها جميع أفراد المجتمع.
- تصاعد سعر الضريبة.
- الاعتدال في سعر الضريبة.

- إعفاء الحد الأدنى اللازم للمعيشة لحماية الأسر ذات الدخل المحدود من الضريبة.
- وجود الإعفاءات أو الأعباء العائلية والظروف الاجتماعية.

أثر الضرائب على الكفاءة الاقتصادية

اعتقد العديد من الاقتصاديون **(سامو يلسون ، علم الاقتصاد ، ص346، 2006)** ، بضعف أثر ضريبة الارض على الكفاءة ، معللين ذلك بانعدام مرونة المعروض من الارض. الا ان النظرية الحديثة للضرائب والكفاءة قامت بإدراج قاعدة Ramsey للضريبة ، والتي تؤكد على ضرورة قيام الحكومة بتحصيل أعلى الضرائب على العناصر و المنتجات الاكثر افتقارا الى المرونة السعرية في حالتي العرض والطلب على حد سواء ، وفي بعض الاحيان قد تشكل ضرائب Ramsey احدى الوسائل المناسبة لجلب الايرادات بأدنى خسارة ممكنة على صعيد الكفاءة الاقتصادية .

الفصل العاشر
مفاهيم اقتصادية عامة

ان الاهداف الرئيسية للاقتصاد هي تحقيق مستوى عال وزيادة سريعة في الانتاج، ومعدل منخفض للبطالة ، والحفاظ على استقرار الاسعار .

المبحث الاول :مفهوم الانتاج بين مرحلتين

أو الناتج المادي، هو خلق المنفعة المادية أو المعنوية من حيث لم يكن لها وجود من قبل، أو إضافة منفعة لشيء يحتوي على قدر معين منها. أو هو السلع والخدمات المقدمة التي يمكنها إشباع حاجات الإنسان بصورة مباشرة أو غير مباشرة. وعوامل الناتج المادي أو عناصر الإنتاج المادي هي الأرض والعمل والتنظيم ورأس المال.**(حسن النجفي ، القاموس الاقتصادي،1977).**

يختلف معنى الإنتاج في الفكر الاقتصادي القديم عن معناه في الفكر الاقتصادي الحديث وكما يلي :

أ - معنى الإنتاج في الفكر الاقتصادي القديم:

ذهب (الفيز وقراط أو الطبيعيين) إلى تعديل معنى الإنتاج ، بأنه يقتصر على النشاط الزراعي وحده وأي نشاط إنساني لا يتعلق بالزراعة لا يعتبر عملا منتجا . وعلى ذلك يمكن القول بانهم يعرفون الإنتاج بأنه كل نشاط إنساني يؤدي إلى خلق ناتج مادي صافي ممثل فقط في الناتج الزراعي ووفقا لهذا التعريف فإنه لا يدخل في معنى الإنتاج المادي غير الزراعي كإنتاج الصناع والتجار كذلك لا يدخل في معنى الإنتاج وفقا لهذا التعريف الإنتاج غير المادي الخدمات كإنتاج الطبيب والمحامي والمدرس.

ب - معنى الإنتاج في الفكر الاقتصادي الحديث :

أدخل (آدم سميث) في معنى الإنتاج كل نشاط إنساني يؤدي إلى خلق أموال مادية سواء كانت هذه الأموال المادية منتجات زراعية أم صناعية . ثم أدخل (جان بانت ساي) الخدمات في معنى الإنتاج وأصبح الإنتاج يعني لكل نشاط إنساني يؤدي إلى خلق المنافع أو إلى زيادتها بقصد اشباع الحاجة الإنسانية .

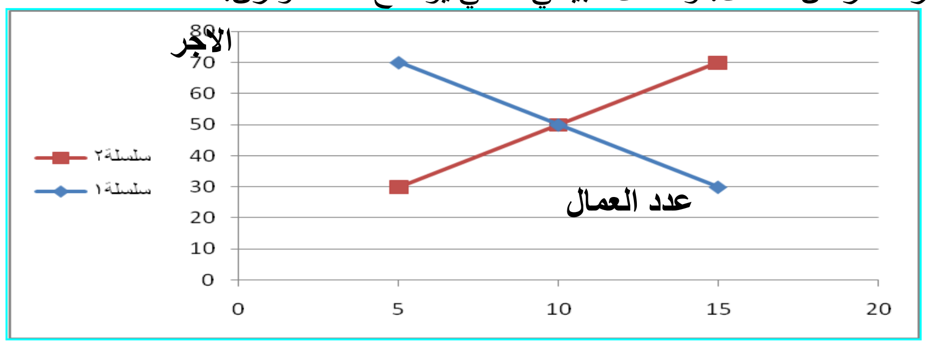
وعلى ذلك فالإنتاج ينقسم إلى قسمين وهما :-

1- الإنتاج المادي: للإنتاج المادي أكثر من صورة فعلى سبيل المثال من صور الإنتاج المادي بالإضافة إلى الإنتاج الزراعي كل عمل يؤدي إلى تغير شكل المادة مثل صنع الإنسان الأثاث من الأخشاب أو الملابس من القطن أو الأحذية من الجلود أو السيارات أو الطائرات .

2- الإنتاج غير المادي: لا يقتصر معنى الإنتاج على الإنتاج المادي فقط والذي يتمثل في السلع سواء الاستهلاكية أم الانتاجية وذلك لأن إشباع الحاجات الإنسانية لا يكون من خلال استخدام هذه السلع ولكن هناك حاجات إنسانية لا يمكن إشباعها إلا من خلال الخدمات كالحاجة إلى العلاج والحاجة إلى التعليم والحاجة إلى السلع فهذه الحاجات يتم إشباعها من خلال أداء بعض الخدمات وهي خدمة الطبيب وخدمة المدرس وخدمة التجارة .

سوق عناصر الإنتاج

توجد أسواق لعناصر الإنتاج، إذ يسمى الطلب عليها (الموارد)، طلباً مشتقاً، ونظراً لأنه يُشتق من الطلب على السلع والخدمات التي تستخدم هذه العناصر في إنتاجها. ويأتي عرض عناصر الإنتاج، من مالكيها في المجتمع، كأفراد يجسدون عنصر قوة العمل، والأرض والثروات المجسدة بوسائل الإنتاج المادية، أو الأموال الموظفة، وما في حكمها. وهي إما أن تكون ملكية خاصة للأفراد (أو الشركات على أنواعها)، أو ملكية عامة اجتماعية (قطاع عام)، أو ملكية مشتركة، أو ملكية جمعية تعاونية. وأسواق عناصر الإنتاج بحالتها الراهنة، تتلاءم مع الأشكال السابق ذكرها للمنتجات من السلع والخدمات. والتوازن في سوق عناصر الإنتاج يكون في حالة إذا زاد الأجر المطلوب من العمال تنخفض الكمية المطلوبة من عدد العمال. إذا انخفض أجر العمال زادت الكمية المطلوبة من العمال كلما زادت الأجر كلما زاد عرض العمال. والشكل البياني التالي يوضح هذا التوازن.



الناتج المحلي الاجماليGDP

(Gross Domestic Product) القيمة السوقية لكافة السلع والخدمات التي تم إنتاجها في ظل الظروف السياسية والاقتصادية الحالية للدولة خلال فترة زمنية معينة عادة ما تكون سنة، وهو مؤشر حكومي يقيس الكفاءة الإنتاجية لاقتصاد تلك الدولة، ويتم احتساب هذه القيمة بانتظام كل ثلاثة أشهر، أي بشكل ربعي، و الذي يبدأ بالقراءة المتقدمة أو الأوليّة، ثم القراءة التمهيدية الأولى و من ثم التمهيدية

الثانية والأخيرة، وهي الأكثر تأثيراً على الأسواق، باعتبارها القراءة النهائية للربع.

يقوم إجمالي الناتج المحلي باحتساب قيم السلع النهائية والخدمات التي تم إنتاجها محلياً. إلا أن هذه العناصر قد تعود ملكيتها لغير المواطنين (شركات أجنبية مثلاً)، مما يعني أن هناك عوائد لعناصر الإنتاج تذهب إلى الخارج. وفي نفس الوقت، فإن هناك عناصر إنتاج وطنية تعمل بالخارج ومن ثم فإنها تحصل على عوائد يتم تحويلها إلى الداخل. ويمثل الفرق بين هذه العوائد المحولة إلى الخارج والعوائد المحولة إلى الداخل بصافي عوائد عناصر الإنتاج (Net Factor Payments). وعند إضافة صافي عوائد عناصر الإنتاج إلى إجمالي الناتج المحلي فإننا نحصل على إجمالي الدخل القومي (GNP).

طرق تقدير الناتج المحلى الإجمالى

1. طريقة الإنتاج أو القيمة المضافة: وهي ناتج جمع القيم المضافة، بند الموازنة في حساب الإنتاج، لكافة الوحدات المؤسسية، أي:

   الناتج المحلي الإجمالي بأسعار السوق (GDP) = الناتج + الضرائب ناقصاً الإعانات على المنتجات - الاستهلاك الوسيط.

2. طريقة الإنفاق: وتشير إلى حاصل جمع جميع أشكال الإنفاق: الاستهلاك والتغير في المخزون، والتكوين الرأسمالي الثابت، وصافي الحيازة من الأشياء الثمينة، والصادرات من السلع والخدمات ناقصاً الواردات من السلع والخدمات، أي:

الناتج المحلي الإجمالي بأسعار السوق (GDP) = الإنفاق الاستهلاكي النهائي /الفعلي + التغير في المخزون + التكوين الرأسمالي الثابت الإجمالي + صافي الحيازة من الأشياء الثمينة + الصادرات السلعية والخدمية - الواردات السلعية والخدمية

3. طريقة الدخل :وهنا نقوم بجمع كافة أشكال الدخول، أي :

الدخل القومي الإجمالي (GNI) = الناتج الإجمالي المحلي بأسعار السوق+ الضرائب ناقصاً الإعانات على الإنتاج والواردات + تعويضات العاملين (صافي المستلم من العالم الخارجي) + دخل الملكية (صافي المستلم مع العالم الخارجي).

أو الدخل القومي الإجمالي (GNI) = الناتج الإجمالي المحلي + صافي دخل الملكية من الخارج. **(UN et al..1993,system of National Accounts,Newyork)**

والخلاصة : يمثل GDP الاسمي ، مجمل القيمة النقدية للسلع النهائية والخدمات التي يتم انتاجها في عام معين ، حيث يعبر عن القيمة وفقا لأسعار السوق السنوية . ويقوم GDP الحقيقي بحذف التغيرات السعرية من الناتج المحلي الاسمي ، ثم حسابه وفقا للاسعار الثابتة . اما معامل انكماش اجمالي الناتج المحلي التقليدي فهو السع الخاص للناتج ويعرف كما يلي :

GDP الحقيقي = GDP الاسمي ÷ معامل انكماش GDP

المبحث الثاني : توازن الدخل القومي

سنقوم بتوضيح كيف يتحقق الطلب الكلي مع العرض الكلي ولذا إذا أردنا أن نحدد ماهية توازن الدخل القومي فلابد من افتراض عدم تدخل الدولة بسياستها المالية أو غيرها من السياسات ، فتوازن الدخل القومي يستلزم أن يتساوى الدخل الكلى مع الإنتاج الكلى ، ولا يستلزم أن يتساوى الدخل الكلى مع الإنفاق الكلى ،ولكن لنفترض أن الإنفاق الكلى(C+I+G+X-M)أكبر من قيمة الإنتاج الذي تم تحقيقه في القطاع الخاص، في هذه الحالة سيقوم رجال الأعمال بزيادة إنتاجهم وبالتالي السحب من المخزون ،أو رفع الأسعار ،وفى كلتا الحالتين سيحدث عدم توازن.**(احمد بن عبد الكريم ،مبادئ الاقتصاد الكلي،2010).**

(1) الناتج المحلي الإجمالي GDP	(2) الاستهلاك C	(3) الاستثمار I	(4) الإنفاق الحكومي G	(5) صافي الصادرات X-M	(6) الإنفاق الكلي (AD)
4800	3000	900	1300	-100	5100
5200	3300	900	1300	-100	5400
5600	3600	900	1300	-100	5700
6000	3900	900	1300	-100	6000
6400	4200	900	1300	-100	6300
6800	4500	900	1300	-100	6600
7200	4800	900	1300	-100	6900

يتحقق توازن الدخل عندما يكون الإنتاج والإنفاق عند مستوى توازني واحد(6000) وأي نقطة تقع خلاف ذلك تعنى أن الناتج المحلى الإجمالي في حالة عدم توازن ، فعندما يكون الإنتاج أقل من الإنفاق فهذا سيؤدى إلى انخفاض المخزون ومن ثم زيادة الإنتاج والعكس صحيح في حالة أن الإنتاج يكون أزيد من الإنفاق فهذا سيؤدى إلى زيادة المخزون ومن ثم نقص الإنتاج وكلتا الحالتين عدم توازن. وكما موضح بالجدول السابق.

جدول يحدد توازن الإنتاج (مليون دولار)

الإنتاج الكلي (Y)	الإنفاق الكلي (AD)	وضع الإنتاج الكلي مقارنة بالإنفاق	وضع المخزون	رد فعل المنتجين
4800	5100	الإنتاج أقل من الإنفاق	في حالة نقصان	إنتاج أكثر
5200	5400	الإنتاج أقل من الإنفاق	في حالة نقصان	إنتاج أكثر
5600	5700	الإنتاج أقل من الإنفاق	في حالة نقصان	إنتاج أكثر
6000	*6000*	الإنفاق يساوي الإنتاج	ثابت	لا تغيير في الإنتاج
6400	6300	الإنتاج أكبر من الإنفاق	في حالة ارتفاع	إنتاج أقل
6800	6600	الإنتاج أكبر من الإنفاق	في حالة ارتفاع	إنتاج أقل
7200	6900	الإنتاج أكبر من الإنفاق	في حالة ارتفاع	إنتاج أقل

التوازن والتوظيف الكامل:

إن تحقيق المستوى التوازني للدخل لا يعنى بالضرورة أن الاقتصاد يعمل عند مستوى التوظيف الكامل ،بل قد يحدث أن يتحقق التوازن عند نقطة أقل من مستوى التوظيف الكامل وهنا نقول أن هناك فجوة انكماشية ،أو يتحقق التوازن عند نقطة أعلى من مستوى التوظيف الكامل وهنا نقول أن هناك فجوة تضخمية .

أولاً: حالة الفجوة الانكماشية:

عندما يكون مستوى التوازن للناتج الإجمالي عند نقطة أقل من مستوى التوظيف الكامل يكون هناك حالة ركود وتسمى المسافة التي تقع بين نقطة التوازن للناتج المحلى الإجمالي والتوازن بين مستوى التوظيف الكامل بالفجوة الانكماشية.

ثانيا: حالة الفجوة التضخمية:

وهى عكس الفجوة الانكماشية وتحدث عندما يكون مستوى التوازن للناتج الإجمالي عند نقطة أكبر من مستوى التوظيف الكامل، فالفجوة التضخمية عبارة

عن الفرق بين المستوى المتحقق من الناتج المحلى الإجمالي والمستوى الذي يمكن تحقيقه عند توظيف جميع الموارد المتاحة.

المبحث الثالث :الاستثمار وتكوين رأس المال

لتطوير الإنتاج لا بد من تخصيص جزء من الثروات المنتجة دون استهلاكها بصفة نهائية حيث تقوم المؤسسة باستهلاك إنتاجي أو بيني (Consummation productive)يساهم في الإنتاج خلال نفس الفترة كما تخصص المؤسسة جزءا بهدف تنمية رأس المال وهو ما يعبر عنه بالاستثمار.

يتمثل الاستثمار(Investment) في تخصيص جزء من الدخل والثروات لتنمية وتطوير الإنتاج والإنتاجية. ويتلخص في الإبقاء على سلع تم إنتاجها في فترة معينة لتوظيفها في الإنتاج خلال فترات لاحقة. فاقتناء آلات وتجهيزات لا يمثل استهلاكا إنتاجيا أو بينيا لأن مدة حياتها تتجاوز فترة الإنتاج وبالتالي تشكل استثمارا أما اقتناء المواد الأولية مثلا المعدة للإنتاج فيمثل استهلاكا إنتاجيا. فالاستثمار يتمثل في العملية التي تنمي الإنتاج ووسائل الإنتاج.

الإنتاج النهائي = الاستهلاك النهائي + الاستهلاك الإنتاجي (البيني) + الاستثمار

أما الاستثمار الخام فيشمل النسبة المخصصة لتعويض رأس المال والتي لا تساهم بصفة مباشرة في الإنتاج. أما الاستثمار الصافي فهو الاستثمار المتبقي بعد طرح نسبة استعمال رأس المال والذي يساهم مباشرة في تطوير الإنتاج باقتناء معدات جديدة ويسمى كذلك تكوين رأس المال الثابت الصافي.

الاستثمار الصافي = الاستثمار الإجمالي – استعمال رأس المال

الاستثمار Investment

يعرف على أنه إضافة طاقات إنتاجية جديدة إلى الأصول الإنتاجية الموجودة في المجتمع وذلك بإنشاء مشروعات جديدة أو التوسع في مشروعات قائمة, أو إحلال أو تجديد مشروعات انتهى عمرها الافتراضي, وكذلك شراء الأوراق المالية المصدرة لإنشاء مشروعات جديدة .

أهمية الاستثمار:

- زيادة الإنتاج والإنتاجية مما يؤدي إلى زيادة الدخل القومي وارتفاع متوسط نصيب الفرد منه وبالتالي تحسين مستوى معيشة المواطنين.
- توفير الخدمات للمواطنين وللمستثمرين .
- توفير فرص عمل وتقليل نسبة البطالة .
- زيادة معدلات التكوين الرأسمالي للدولة .
- توفير التخصصات المختلفة من الفنيين والإداريين والعمالة الماهرة .

- إنتاج السلع والخدمات التي تشبع حاجات المواطنين وتصدير الفائض منها للخارج مما يوفر العملات الأجنبية اللازمة لشراء الآلات والمعدات وزيادة التكوين الرأسمالي.

أنواع الاستثمار

توجد أنواع متعددة الاستثمار ومتنوعة طبقا للهدف والغرض والوسائل والعائد والمخاطر ومن أنواعها ما يلي:

الاستثمار الوطني ، الاستثمار الأجنبي ، الاستثمار المباشر، الاستثمار الغير مباشر، الاستثمار الحقيقي ،الاستثمار المالي (وهو شراء المشروعات القائمة)، الاستثمار البشري (وهو تحسين خصائص العنصر البشري) ، الاستثمار القصير الأجل. ، الاستثمار طويل الأجل ، الاستثمار ذو العائد السريع ، الاستثمار ذو العائد البطيء .وسنتطرق بشيء من الفصيل لاهم تلك الانواع :

الاستثمار الاجنبي المباشر(Forging direct investment):

عرفت منظمة التجارة العالمية الاستثمار الأجنبي المباشر بأنه ذلك الاستثمار الذي يحصل عندما يقوم مستثمر في بلد ما (البلد الأم) بامتلاك اصل أو موجود في بلد آخر (البلد المستقبل) مع وجود النية لديه في إدارة ذلك الأصل. وبذلك فان البعد الإداري هو أهم ما يميز الاستثمار الأجنبي المباشر عن استثمار الحافظة، كما يتميز بتملك المستثمر الأجنبي نسبة 10% و أكثر من الأسهم أو القوى التصويتية تمنحه درجة التأثير في إدارة مشروع مقام في بلد غير البلد الأم.

وقد ارتبط تطور الاستثمار الأجنبي المباشر مع تطور الشركات متعددة الجنسية وتضاعف دورها عالميا. أما أشكاله فهي:

أ- شكل الاستثمار الأجنبى المباشر المملوك بالكامل

يتمثل في قيام الشركات متعددة الجنسية بإنشاء فروع للإنتاج و التسويق أو أي نوع آخر من أنواع النشاط الإنتاجي أو الخدمي في الدولة المضيفة و يتمثل هذا الشكل من الاستثمار في ان الشركات تجلب الحزمة التكنولوجية التي تحتاجها و التي تشمل دراسة الجدوى الاقتصادية و الفنية للمشروع المراد إضافته و القيام بالإعمال الهندسية و التصاميم اللازمة وإحضار الخبراء و الإداريين و المعدات و الإشراف على إنجاز المشروع و على مباشرته في الإنتاج و التسويق دون مشاركة الطرف المحلي.

ب. شكل الاستثمار المشترك:

ويتمثل هذا النوع من الاستثمار الأجنبي المباشر في إنشاء احد المشروعات في مجال استغلال الموارد الطبيعية أو الصناعية التحولية أو في المجالات الزراعية المختلفة وذلك بإشراف أكثر من طرف احدهما أجنبي والأخرى أطراف وطنية سواء كانت تابعة للقطاع الخاص أو القطاع الحكومي. والطرف الأجنبي في هذه العلاقة ما هو إلا واحد من الشركات متعددة الجنسية التي تمتلك بعض المزايا غير المتوفرة للطرف المحلي، كالخبرة و المعرفة الإدارية و التنظيمية و الآلات و المعدات الإنتاجية الحديثة.

ج- شكل مشروعات التجميع:

تأخذ هذه المشروعات شكل اتفاقية بين الطرف الأجنبي و الطرف الوطني يتم بموجبها قيام الطرف الأول بتزويد الطرف الثاني بمكونات منتج معين لتجميعها لتصبح منتج نهائي. و مما تجدر الإشارة إليه إن مشروعات التجميع قد تأخذ شكل الاستثمار المشترك أو شكل التملك الكامل لمشروع الاستثمار للطرف الأجنبي.

أما مبررات الاستعانة بالاستثمار الأجنبي المباشر في عملية التنمية في الدول المختلفة فإنها أما انخفاض مستوى الدخل القومي والاختلالات الهيكلية في تلك الدول الأمر الذي يؤدي إلى خفض معدلات النمو الاقتصادي ومستوى الدخل الفردي. أو محدودية الطاقة الاستيعابية في الاقتصاد القومي لذا لابد من توسيع تلك الطاقة عن طريق الاستثمارات الأجنبية. ومن المبررات الأخرى ارتفاع معدلات التضخم في تلك البلدان و التي تعني زيادة الأسعار بنسبة اكبر من زيادة ارتفاع الأجور حيث سترتفع الإرباح، وهذا يعني إعادة توزيع الدخل لصالح الطبقة ذات الدخل المرتفع، وهذا ما يشجع الاستثمار الخاص، ويحفز أيضا تدفق راس المال الأجنبي الخاص للداخل.

العوامل المشجعة على الاستثمار:

أولاً - السياسة الاقتصادية الملائمة، يجب أن تتسم بالوضوح والاستقرار، وأن تنسجم القوانين والتشريعات معها ويكون هناك إمكانية لتطبيق هذه السياسة، فالسياسة يجب أن تتوافق مع مجموعة من القوانين المساعدة على تنفيذها، والقوانين يجب أن تكون ضمن إطار محدد من السياسة الشاملة. إن الاستثمار يحتاج إلى سياسة ملائمة تعطي الحرية، ضمن إطار الأهداف العامة، للقطاع الخاص في الاستيراد والتصدير وتحويل الأموال والتوسع في المشاريع، ويجب أن تكون مستقرة، ومحددة، وشاملة. وهذا يعني ان تشجيع الاستثمار لا يتحقق في قانون، وان احتوى الكثير من المزايا والاعفاءات والاستثناءات، بل يتحقق نتيجة جملة من السياسات الاقتصادية المتوافقة التي توفر مستلزمات الإنتاج بأسعار

منافسة من ناحية، وتؤمن السوق والطلب الفعال لتصريف المنتجات من ناحية أخرى. وهذا من الممكن ان يتوقف على:

1- اعادة توزيع الدخل وزيادة حصة الرواتب والاجور.

2- تشجيع التصدير وازالة كافة العقبات من امامه.

3- تطوير اجراءات التسليف وتنشيط المصرف الصناعي، وتخفيض سعر الفائدة على القروض المقدمة للصناعيين، بشكل يساعد على تخفيض تكاليف الإنتاج ويسمح للمنتجات بالمنافسة الخارجية.

4- ومن الجدير بالإشارة كذلك إلى ان الظروف الاقتصادية الخارجية لها دورها في الاستثمار الداخلي مثل اسعار الفائدة العالمية، ومعدل الارباح، وظروف الاستثمار من حيث حرية خروج راس المال ونقل الملكية في الدول الأخرى.

ثانياً- البنية التحتية اللازمة للاستثمار وخصوصاً المناطق الصناعية الملائمة من حيث توفر الكهرباء والماء والمواصلات والاتصالات، بدرجة أفضل إن لم تكون مساوية لأغلب دول العالم. نظرية التنمية الاقتصادية تشير إلى ضرورة توفر حد أدنى من هذه البنية ووضعها تحت تصرف المستثمرين بأسعار معتدلة لكي تستطيع الاستثمارات المنتجة مباشرة الإنتاج بتكاليف منافسة. ويندرج ضمن البنية التحتية ضرورة توفر الكفاءات والعناصر الفنية، والمصارف الخاصة، وأسواق الأسهم والأوراق المالية. ومن المهم أن تكون أسعار عناصر الإنتاج من كهرباء ومياه واتصالات وإيجارات وقيمة أراضي قليلة بحيث تشجع المستثمرين وتوفر في تكاليف الاستثمار.

ثالثاً - بنية إدارية مناسبة بعيدة عن روتين إجراءات التأسيس والترخيص وطرق الحصول على الخدمات المختلفة، بحيث تنتهي معاناة المستثمرين الذين يحصلون على موافقة مكتب الاستثمار من دوامة الحصول على تراخيص مختلفة من وزارة الكهرباء والصناعة والتموين والبلديات. إن هناك ضرورة لمساعدة المستثمرين وتخليصهم من مشقة متابعة هذه الإجراءات عن طريق توفير نافذة واحدة أو ما يسمى الشباك الواحدThe Single Window ضمن مكتب الاستثمار تنهي للمستثمرين كافة الإجراءات المتعلقة بالوزارات الأخرى.

رابعاً - ضرورة ترابط وانسجام القوانين مع بعضها البعض، وعدم تناقضها ووضوحها، وعدم اختلافها مع القرارات والسياسات المختلفة، وضرورة عدم تشعبها وتعديلاتها المتلاحقة مثل قوانين الاستثمار والتجارة والمالية والجمارك. وضرورة تبسيط تلك القوانين وإنهاء إمكانية الاجتهاد في تفسير نصوصها.

J.M.KEYNES, The General Theory of Employment,) Interest and Money,1961)

الادخارSavings

التعريف الاول: هو تنازل المستهلك عن جزء من دخله وايداعه لدى المؤسسات المالية للاستفادة من الفائدة التي تمنحها والمشاركة في الدورة الاقتصادية.

التعريف الثاني: هو امتناع الاشخاص على استهلاك جزء من مداخلهم ووضعها في المؤسسات البنكية وعدم تجميدها للاستفادة من الفائدة والمشاركة في الدورة الاقتصادية.

هناك نوعين من الادخار ادخار اجباري وادخار اختياري

الادخار الاجباري: هو الذي يجبر فيه الشخص عن القيام بهذا الادخار لأسباب معينة وهذا النوع من الادخار يتم بقوانين وقرارات حكومية مثل الضمان الاجتماعي، التأمينات الضرائب والرسوم.

الادخار الاختياري: هو الذي يصدر من الشخص بمحض ارادته أي دون ضغوط بحيث يمتنع عن استهلاك جزء من دخله الصافي.

العلاقة بين الادخار والدخل

ولتوضيح العلاقة بين الادخار والدخل نستعمل المؤشرين التاليين:

أ- الميل المتوسط للادخار: هو اداة لقياس توجه الفرد نحو الادخار من خلال معرفة نسبة الادخار من الدخل ويحسب بالعلاقة التالية:

الميل المتوسط للادخار = الادخار / الدخل

ب- الميل الحدي للادخار: ويقيس درجة استجابة ادخار الافراد عند التغير الحاصل في الدخل بمعنى يقيس مقدار التغير في الادخار عند التغير بمقدار في الدخل ويحسب بالصيغة الرياضية التالية:

الميل الحدي للادخار = التغير في الادخار / التغير في الدخل

ملاحظة:

- الميل المتوسط للادخار + الميل المتوسط للاستهلاك = 1
- الميل الحدي للادخار + الميل الحدي للاستهلاك = 1

المبحث الرابع :الاستهلاك و الاستثمار و الادخار

تلعب عمليات الادخار والاستهلاك و الاستثمار دورا حيويا في الاداء الاقتصادي لأية دولة. فقد اتضح انه كلما خصصت الدولة نصيبا اكبر من دخلها لعمليات الادخار والاستثمار ، شهدت نموا اسرع في قطاعات الانتاج والدخل والاجور . ومن ناحي اخرى فان التفاعل بين الانفاق و الدخل يلعب دورا مختلفا تماما اثناء فترات التوسع والانكماش التي تعتري دور النشاط التجاري أو الدورات الاقتصادية . فعندما تسمح الظروف الاقتصادية بالنمو السريع في الاستهلاك و الاستثمار ، فان ذلك من شانه زيادة مجمل الانفاق أو الطلب الاجمالي ، الذي يؤدي بدوره الى زيادة الانتاج و معدلات التوظيف على المدى القصير .

دالة الاستهلاك: ينقسم الاستهلاك إلى جزأين:

الجزء الأول وهو الاستهلاك التلقائي الذي لا يتغير بتغير الدخل فهو جزء موجب حتى وإن كان الدخل الشخصي المتاح يساوي صفراً. ويرمز له بالحرف a.

الجزء الثاني وهو الاستهلاك التبعي المعتمد على مستوى الدخل المتاح وهو الجزء الذي يرمز له (bY).ا ذن, يمكن كتابة دالة الاستهلاك كما يلي:

$$C = a + bY \quad \text{---------} \ (1)$$

أما دالة الادخار فيمكن الحصول عليها كما يلي:

$$Y = C + S$$

وباستخدام المعادلة رقم (1) أعلاه

$$Y = a + bY + S$$

$$S = -a + Y - bY$$

$$\mathbf{S = -a + Y (1-b) \ \text{-----------} \ (2)}$$

وتمثل (a-) مقدار النقص في المدخرات وهو عبارة عن المبلغ المستخدم لتمويل الاستهلاك (التلقائي) عندما يكون الدخل الشخصي المتاح مساوياً للصفر.

الميل الحدي للاستهلاك MPC - Marginal Propensity to Consume

يوضح MPC مقدار التغير في الاستهلاك الناتج عن التغير في الدخل أو:

$$\mathbf{MPC = (change\ in\ C) \backslash (change\ in\ Y) = b \ \text{----------} \ (3)}$$

$$\mathbf{0<b<1}$$

الميل الحدي للادخار Marginal Propensity to Save - MPS

ويوضح MPS مقدار التغير في الادخار الناتج عن التغير في الدخل أو:

MPS = (change in S)\ (change in Y) = (1-b)---------- (4)

إذن:

MPC + MPS = 1

التضخم ومؤشرات السعرInflation and price indicators

مؤشر أسعار المستهلك Consumer price index، اختصاراً CPI) هو مقدار التغير الشهري للأسعار لسلة محددة من البضائع الاستهلاكية والتي تشمل الغذاء والملبس والنقل. تتفاوت البلدان في توجهاتها نحو الإيجارات والرهانات. يعتبر مؤشر سعر المستهلك (CPI)، المؤشر الرئيسي للتضخم، أو معدل التغير في الأسعار في بلد معين. تبين تقارير مؤشر سعر المستهلك (CPI) التغير في المؤشر الذي يقيس مجموع سعر سلة محددة من المنتجات والخدمات التي يشتريها الجمهور عادة. ويسمى مؤشر سعر المستهلك أيضاً مؤشر تكاليف المعيشة.

بعد اظهار مؤشر سلة المستهلك نستطيع حساب **نسبة التضخم** ، فلنفترض ان مؤشر أسعار المستهلك لعام **2007 = 90** ولعام **2008 = 120**.اذن نسبة التضخم من عام **2007** إلى **2008 = {(90-120)/90} x 100**

= (30 ÷90)100x= 33%

التضخم الاقتصادي: هو من أكبر الاصطلاحات الاقتصادية شيوعاً غير أنه على الرغم من شيوع استخدام هذا المصطلح فإنه لا يوجد اتفاق بين الاقتصاديين بشأن تعريفه ويرجع ذلك إلى انقسام الرأي حول تحديد مفهوم التضخم حيث يستخدم هذا الاصطلاح لوصف عدد من الحالات المختلفة مثل:

1- الارتفاع المفرط في المستوى العام للأسعار.

2- تضخم الدخل النقدي أو عنصر من عناصر الدخل النقدي مثل الأجور أو الأرباح.

3- ارتفاع التكاليف.

4- الإفراط في خلق الأرصدة النقدية.

ومن هنا يرى بعض الكتاب أنه عندما يستخدم تعبير **"التضخم"** دون تمييز الحالة التي يطلق عليها فإن المقصود بهذا الاصطلاح يكون تضخم الأسعار وذلك لأن الارتفاع المفرط في الأسعار هو المعنى الذي ينصرف إليه الذهن مباشرة عندما يذكر اصطلاح التضخم.

أنواع التضخم

1- التضخم الأصيل: يتحقق هذا النوع من التضخم حين لا يقابل الزيادة في الطلب الكلي زيادة في معدّلات الإنتاج مما ينعكس أثره في ارتفاع الأسعار.

2- التضخم الزاحف: يتسم هذا النوع من أنواع التضخم بارتفاع بطيء في الأسعار. وهذا النوع من التضخم يحصل عندما يزداد الطلب بينما العرض أو الإنتاج ثابت (مستقر) فيؤدي إلى ارتفاع في الاسعار. مستوى الاسعار قد يرتفع بشكل طبيعي إلى **10**%.

3- التضخم المكبوت : وهي حالة يتم خلالها منع الأسعار من الارتفاع من خلال سياسات تتمثل بوضع ضوابط وقيود تحول دون اتفاق كلي وارتفاع الأسعار.

4- التضخم المفرط: وهي حالة ارتفاع معدلات التضخم بمعدلات عالية يترافق معها سرعة في تداول النقد في السوق، وقد يؤدي هذا النوع من التضخم إلى انهيار العملة الوطنية، كما حصل في كل من ألمانيا بين عامي 1921 و1923 إبان فترة حكم جمهورية فايمارا، وفي هنغاريا عام 1945، بعد الحرب العالمية الثانية **(الأمين،مبادئ الاقتصاد،ج2 ،1983، ص35)**. مستوى الاسعار قد يتجاوز الارتفاع **50**% في الشهر الواحد(كل شهر) أو أكثر من **100**% خلال العام.

العلاقة بين التضخم وارتفاع الأسعار

إن تفسير التضخم بوجود فائض الطلب ، يستند إلى المبادئ البسيطة التي تتضمنها قوانين العرض والطلب، فهذه القوانين تقرر أنه - بالنسبة لكل سلعة على حدة - يتحدد السعر عندما يتعادل الطلب مع العرض.. وإذا حدث أفراط في الطلب - فإنه تنشأ فجوة بين الطلب والعرض، وتؤدي هذه الفجوة إلى رفع السعر، وتضيق الفجوة مع كل ارتفاع في السعر حتى تزول تماماً وعندئذٍ يستقر السعر ومعنى ذلك أنه إذا حدث إفراط في الطلب على أية سلعة فإن التفاعل بين العرض والطلب كفيل بعلاج هذا الإفراط عن طريق ارتفاع الأسعار.

وهذه القاعدة البسيطة التي تفسر ديناميكية تكوين السعر في سوق سلعة معينة يمكن تعميمها على مجموعة أسواق السلع والخدمات التي يتعامل بها المجتمع فكما أن إفراط الطلب على سلعة واحدة يؤدي إلى رفع سعرها، فإن إفراط الطلب على جميع السلع والخدمات - أو الجزء الأكبر منها - يؤدي إلى ارتفاع المستوى العام للأسعار .

المبحث الخامس: تقلبات الدورة الاقتصادية ونظرية الطلب الاجمالي

تعريف **الدورة الاقتصادية** Economic **cycle** : يمكن تعريف الدورة الاقتصادية أنها: "تقلبات منتظمة بصورة دورية في مستوى النشاط الاقتصادي" .

وتعرف أيضاً بأنها (تقلبات في النشاط الاقتصادي الكلى مثل مستويات الإنتاج والعمالة والأسعار) .وهي تجتاح مجمل الناتج القومي و الدخل و التوظيف ، وعادة ما تتراوح مدتها بين سنتين الى 10سنوات .

مراحل الدورات الاقتصادية: يوجد اتفاق بين الاقتصاديين على أن لكل دورة أربع مراحل ، مع وجود اختلاف في مسمياتها **(د.هوشيار معروف " تحليل الاقتصاد الكلي" ، 2005).** وهي:

1- **مرحلة الانتعاش Recovery** : وتسمى التوسع أو الاستعادة Expansion or Recovery. "وفيها يميل المستوى العام للأسعار إلى الثبات ، أما النشاط الاقتصادي في مجموعه فيتزايد ببطء ، وينخفض سعر الفائدة، ويتضاءل المخزون السلعي ، و تتزايد الطلبات على المنتجين لتعويض ما أستنفذ من هذا المخزون" . ومن سمات هذه المرحلة "توسع ملحوظ في الائتمان المصرفي مع توسع في التسويات والإيداعات" .

2- **مرحلة الرواج Boom** : ويطلق عليها القمة Peak . "وتتميز بارتفاع مطرد في الأسعار، وتزايد حجم الإنتاج الكلى بمعدل سريع ، وتزايد حجم الدخل ومستوى التوظيف" . ومن سمات هذه المرحلة الطاقة تصبح مستغلة بالكامل، ويبدأ ظهور النقص في العمال و بعض المواد الخام الأساسية.

3- **مرحلة الأزمة Crisis** : و يطلق عليها ركود .Recession إذ تهبط الأسعار، وينتشر الذعر التجاري ،وتطلب البنوك قروضها من العملاء ،وترتفع أسعار الفائدة ، وينخفض حجم الإنتاج والدخل ، وتتزايد البطالة ، كما يتزايد المخزون السلعي. ومن سمات هذه المرحلة انخفاض التسهيلات المصرفية وارتفاع نسبة الاحتياطي النقدي لدى البنوك وضعف التسويات والإيداعات المصرفية.

4- **مرحلة الكساد Depression** : وتتسم بانخفاض الأسعار ، وانتشار البطالة ، وكساد التجارة والنشاط الاقتصادي في عمومه . ومن الممكن أن نطلق عليها بمصطلح القاع Troughوهي الجزء الأسفل من النشاط الاقتصادي سيئاً بدرجة كافية.

مصادر التقلبات التجارية : هنالك جدل يبحث عن اسباب تحول الطلب الاجمالي على نحو مفاجئ ، واخر عن تذبذبات اقتصاديات السوق من النقيض الى نقيضه . ان الذي يمكن ان يساعدنا في فهم تلك الاستفسارات هو تقسيم الاسباب الى اسباب داخلية واخرى خارجية أي خرج النظام الاقتصادي . ان الاسباب

الخارجية ترجع تلك الاسباب الى دورة النشاط التجاري وعدم استقرار بعض تلك العوامل مثل الحروب ، والثورات ، و الدورات الانتخابية ، والى تغير اسعار النفط واكتشاف مناجم جديدة للذهب ، وتاثيرات الهجرة ، وتأثير الابتكارات العلمية الجديدة المفاجئة.

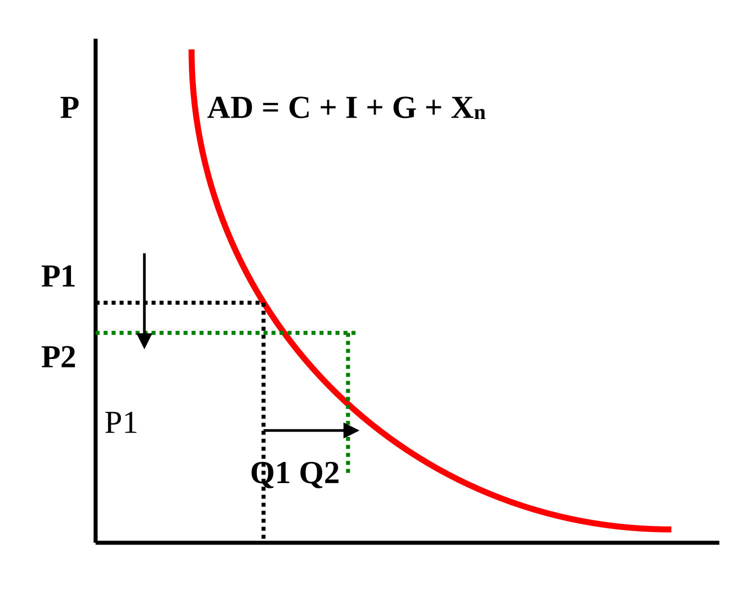
اما المؤثرات الداخلية فتتناول الاليات التي تعمل داخل النظام الاقتصادي نفسه، وتعتبر نظرية المضاعف – المعجل Multiplier accelerator احدى اهم تلك النظريات ، حيث النمو المتسارع للإنتاج من شانه حفز الاستثمار الذي يشحذ بدوره المزيد من النمو الانتاجي ، وتستمر العملية حتى تتحقق السعة الانتاجية للاقتصاد وهي النقطة التي يبطئ عندها معدل النمو الاقتصادي .**(سامو يلسون ، علم الاقتصاد ، ص498 ،2006).**

الطلب الكلي (Aggregate Demand):

يمكن تعريف الطلب الكلي بأنه إجمالي السلع والخدمات المختلفة التي ترغب القطاعات الأربعة في الإنفاق والحصول عليها. ويتكون الطلب الكلي من عناصر الإنفاق الكلي ويمكن احتسابه كما يلي:

$$AD = C + I + G + X - M$$

منحنى الطلب الكلي في الاقتصاد المكون من أربعة قطاعات حيث يوضح المنحنى العلاقة بين المستوى العام للأسعار (General Price Level)، وهو عبارة عن متوسط سعري لأسعار السلع والخدمات المنتجة في الاقتصاد، وبين الكمية المطلوبة في الاقتصاد.

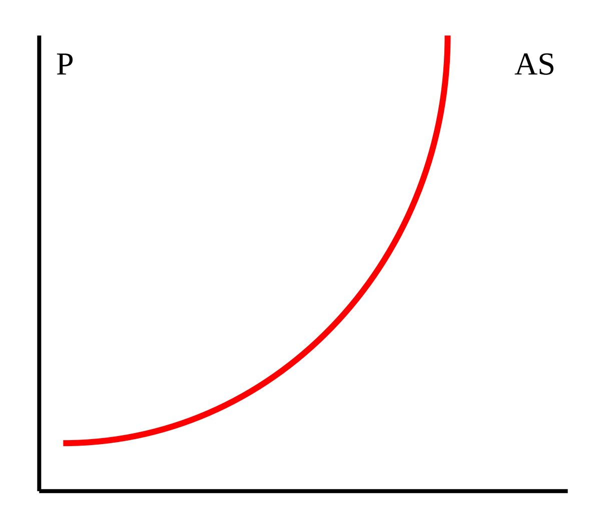


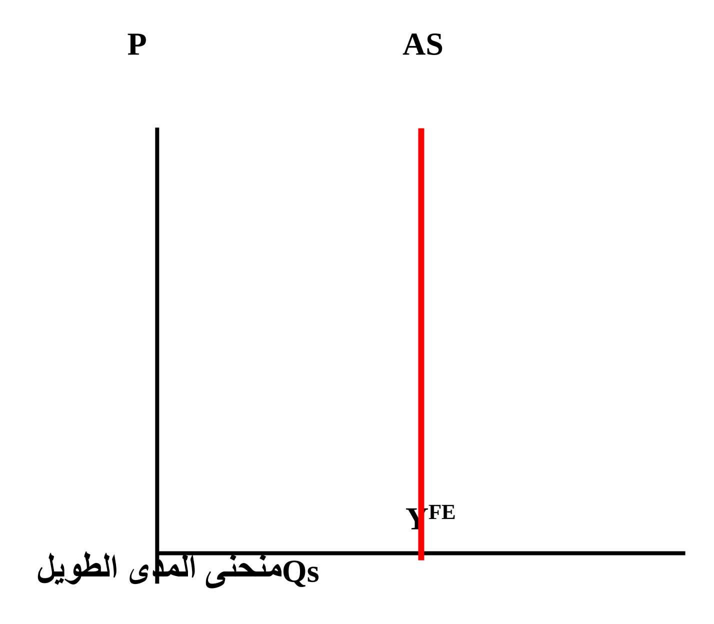
وينحدر منحنى الطلب الكلي من الأعلى إلى الأسفل وله ميل سالب وذلك بسبب وجود العلاقة العكسية بين السعر (المستوى العام للأسعار) وبين الكمية المطلوبة الكلية. فعند انخفاض المستوى العام للأسعار من (P1) إلى (P2)، ترتفع الكمية المطلوبة من (Q1) إلى (Q2)، مما يعني ارتفاع القوة الشرائية للأفراد (Purchasing Power)، أي إمكانية حصولهم على كميات أكبر من السلع والخدمات عن السابق. أما ارتفاع المستوى العام للأسعار فيعني انخفاض القوة الشرائية للقطاعات الاقتصادية، مما يعني انخفاض الطلب الكلي. إن تغير المستوى العام للأسعار سيعمل على التحرك على نفس المنحنى ولكن من نقطة إلى نقطة أخرى، كما هو موضح بالشكل أعلاه. أما انتقال المنحنى للأعلى أو الأسفل فيكون بسبب تغير أحد العوامل المحددة للطلب الكلي. فهذه العوامل تتمثل في العناصر المكونة للطلب الكلي وهي الانفاق الاستهلاكي، الانفاق الاستثماري، الانفاق الحكومي، وصافي التعامل الخارجي.

العرض الكلي (Aggregate Supply):

يوضح العرض الكلي (AS) مستوى الناتج الكلي في الاقتصاد وذلك خلال فترة زمنية معينة. ويمكن التفرقة بين نوعين من العرض: منحنى العرض الخاص بالمدى القصير ومنحنى العرض الخاص بالمدى الطويل. فمنحنى العرض الخاص بالمدى القصير (Short-Run Aggregate Supply) له ميل موجب حيث يعكس العلاقة الطردية بين المستوى العام للأسعار والكمية المعروضة. أما منحنى العرض الكلي الخاص بالمدى الطويل فهو عبارة عن خط عمودي، حيث يصل الاقتصاد في المدى الطويل إلى طاقته الانتاجية القصوى مما يعني أيضاً ثبات كمية الناتج الإجمالي على الرغم من التغيرات المحتملة في المستوى العام للأسعار. ويسمى هذا الوضع بمستوى التوظف الكامل (Full Employment, YFE).
ويوضح الشكل التاليين منحنى العرض الكلي الخاص بالمدى القصير ومنحنى العرض الكلي الخاص بالمدى الطويل .

منحنى المدى القصير(A)





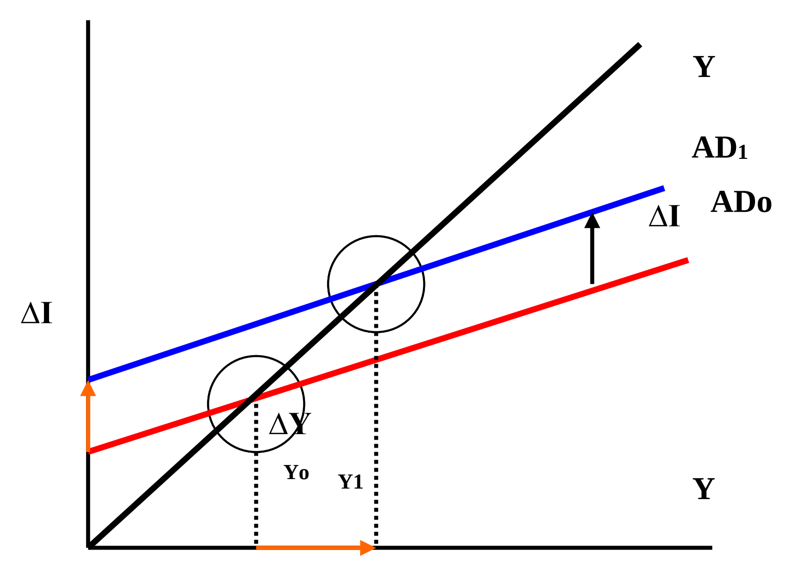
منحنى المدى الطويل

(B)

نموذج المضاعف Multiplier

لقد تم التوصل إلى التوازن في الاقتصاد عن طريق تحديد التوازن بين كل من الطلب الكلي والعرض الكلي في الاقتصاد. أن الطلب الكلي يتكون من الانفاق الكلي لجميع القطاعات المكونة للاقتصاد، وكذلك فإن العرض الكلي يعبر عن الناتج الكلي من السلع والخدمات التي تم إنتاجها في الاقتصاد خلال فترة زمنية محددة. ولقد تم تحديد مستوى الدخل التوازني عن طريق افتراض ثبات العوامل المحددة لكل من الطلب الكلي والعرض الكلي. أما عند تغير أحد هذه العوامل فإن الدخل التوازني سيتغير بلا شك. وعموماً، فإنه عند تغير أحد عناصر الإنفاق الكلي، فإن ذلك سيؤدي إلى تغير الطلب الكلي ومن ثم تغير مستوى الدخل التوازني في الاقتصاد. أما بالنسبة لجانب العرض، فإننا سنقوم بافتراض أن الاقتصاد يقوم بالإنتاج عند مستوى التوظف الكامل (المدى الطويل)، وأن التغيرات الممكن حدوثها وبالتالي تؤثر على العرض الكلي تكون فعالة في المدى القصير فقط.

تعني **فكرة المضاعف** أنه وعند تغير أحد عناصر الإنفاق الكلي بنسبة معينة، فإن حجم التغير في المستوى التوازني للدخل سيتغير بنسبة أكبر. فمثلاً، عندما يرتفع حجم الإنفاق الاستثماري (I) بنسبة (**10%**) فإن المستوى التوازني للدخل سيرتفع بنسبة أكبر من (**10%**). ويوضح الشكل التالي مقدار التغير في مستوى الدخل التوازني عند تغير حجم الانفاق الاستثماري.



انتقال دالة الطلب الكلي للأعلى نتيجة ارتفاع حجم الانفاق الاستثماري

نلاحظ من الشكل أن حجم التغير في مستوى الدخل التوازني أكبر من حجم التغير في حجم الإنفاق الاستثماري وذلك بسبب تأثير المضاعف.

ويمكن التوصل إلى نفس النتيجة السابقة عند ارتفاع حجم الإنفاق الاستهلاكي (C)، الإنفاق الحكومي (G)، الإنفاق على الصادرات (X)، أو انخفاض مستوى الضرائب (T)، وانخفاض حجم الإنفاق على الواردات (M).

فالمضاعف هو الرقم الذي يتعين ضربه في معدل التغير في الاستثمار حتى يتسنى تحديد التغير الناتج في مجمل الانتاج .

فاذا افترضنا مثلا ان الاستثمار بلغ زيادة قدرها 100 بليون دولار. فاذا اسفر ذلك عن زيادة في الانتاج بمقدار 300 بليون دولار ، فمعنى ذلك ان المضاعف هو (3). اما اذا بلغت زيادة الانتاج 400 بليون دولار. فسيكون المضاعف هو (4) .

الفصل الحادي عشر
النقود والبنوك

لم يكن ظهور النقود نتيجة لاختراع فرد واحد ولم يكن تداولها نتيجة لعقد اجتماعي بين الافراد, وانما كان وليد الحاجة إليها. حيث كان سابقا يستخدم **نظام المقايضةBarter .** والمقصود بنظام المقايضة انه نظام يقوم على مبادلة شيء بشيء اخر فمن يملك شيئا لا يحتاجه ويريد شيئا بحوزة شخص اخر يقايض هذا الشخص. لم تظهر الحاجة للنقود في العصور البدائية, التي كان الإنسان يكتفي ذاتيا خلال تلك العصور, سواء على مستوى الفرد أو العائلة أو القبيلة. حيث كان كل فرد يبادل جزءا من إنتاجه مقابل السلع التي ينتجها الاخرون اي ان المبادلة كانت تتم عن طريق المقايضة دون وجود فاصل من اي نوع, اي دون أن تدخل النقود وسيطا في عملية التبادل. إلا أن هذا النظام أصبح قاصرا عن مجاراة التطور الحضاري الذي ساد المجتمعات فالمقايضة ليست الصورة المثلى للتبادل واتمام المعاملات الاقتصادية حيث زادت حاجات الإنسان وأصبح يتنقل من مكان إلى اخر و اخذ يدرك تدريجيا مزايا الانفراد بعمل معين وتقسيم العمل.

المبحث الاول :العرض النقدي Money Supply

ظهور النقود :

ظهرت النقود نتيجة انقسام عملية المقايضة إلي عمليتين جزئيتين هما البيع والشراء, وتعتبر النقود هي الوسيلة التي استطاعت أن تقدم للمتعاملين مجموعة من الخدمات في ظل البيع والشراء, فيتم أولا التنازل عن السلعة التي لا يحتاجها الفرد في مقابل حصول علي النقود (البيع), ثم يقوم الفرد باستخدام النقود للحصول علي السلعة الأخرى التي يحتاجها (الشراء).

تطور النقود

لم تظهر النقود بصورتها وخصائصها الحالية مرة واحدة بل خضعت لتطور طويل سواء في الوظائف أو الشكل أو السبل التي يتم إصدارها بها أو يتم التحكم فيها, حيث بدأت بنقود المحاسبة ومنها إلي النقود السلعية ثم المعدنية ثم الورقية حتى وصلت في هذه الأيام إلي النقود الائتمانية.

أنواع النقود

أولا) نقود المحاسبة: تعتبر السلع مقياس القيمة (الحيوانات-المحار) نوع من أنواع نقود المحاسبة, ذلك لأنها تقدم أساسا مقبولا لا لقياس قيم السلع محل التبادل,

وظهرت عندما حاول المتعاملون التخلص من عيوب نظام المقايضة, دون أن تدخل هذه السلع في عملية المقايضة.

ثانيا) النقود السلعية: وفيها لجأ المتعاملون إلي تقسيم المقايضة إلي عمليتين هما البيع والشراء, وظهرت النقود السلعية بظهور مقياس القيمة والوسيط في التبادل (لسلع معينة), وهي خصائص أساسية للنقود وتمتاز بالقبول الواسع والانتشار الكبير ثم واجهت مشاكل عديدة منها القابلية للسرقة والتلف والحريق والموت للحيوانات وضعف القابلية للتخزين مدة طويلة, واستخدمت هذه السلعة الوسيطة في عملية التبادل.

ثالثا) النقود المعدنية: هي نتاج تطور النقود السلعية, فكان لابد أن تكون النقود قابلة للتخزين دون تلف أو خسارة ويسهل حملها وإخفائها وأن تكون قابلة للتجزئة ولتلافي عيوب النقود السلعية, ولهذا كانت المعادن أهم السلع المناسبة التي يتوفر بها كل هذه الصفات, ولذلك ظهرت النقود المعدنية من الذهب والفضة.

رابعا) النقود الورقية: نتيجة إيداع المتعاملين للذهب والفضة في خزائن لدي مؤسسات ذات ثقة عالية (الصياغ-البنوك) مقابل أوراق تجارية أو إيصالات, وأصبحت تسوية المعاملات بين المتعاملين والتجار تتم مقابل الإيصالات والأوراق التجارية الممثلة للذهب والفضة التي في البنوك, وهكذا ظهرت النقود الورقية.

خامسا النقود الائتمانية: ظهر هذا النوع من النقود كنتيجة طبيعية لتوسع البنوك في نشاطها, بحيث أصبح المتعاملون يقبلون ديون أو التزامات البنوك في تعاملهم نظرا للثقة الكاملة بها وكذلك لارتباطها بفكرة الدين أو الالتزام علي البنوك.

مفهوم السيولة وقياس العرض النقدي

يقوم هذا المفهوم على أساس أن مفهوم النقود يتحدد بناءً على وظيفة النقود كمستودع للقيمة ، حيث يحتفظ بالأصول المالية لحين استخدامها في المستقبل ، وطبقاً لها المفهوم فإن تعريف النقود يشتمل على الأصول عالية السيولة مثل الودائع الادخارية والودائع بإخطار لدى البنوك التجارية وشهادات الإيداع الادخارية بالبنوك التجارية (أي أشباه النقود) . وتتمثل انواعها بما يلي :

أ- وجود عدد من الأصول المالية ذات السيولة العالية والتي تتمتع ببعض خصائص النقود وتقوم كذلك ببعض وظائفها ويمكن اعتبارها من وسائل الدفع ، وتتمثل هذه الأصول فيما يسمى أشباه النقود ، مثل الودائع الآجلة والودائع الادخارية لدى البنوك التجارية ، والودائع الادخارية بصناديق البريد ، والتي يمكن تحويلها بكل يسر وسهولة إلى نقود أو ودائع تحت الطلب بالبنوك التجارية ، وعليه فإن هذه الحسابات تتصف بدرجة عالية من السيولة بحيث يعتبرها أفراد

المجتمع معادلة من الناحية العملية لعرض النقود M1 وإن كانت لا تستخدم مباشرة في إجراء المدفوعات .

ب-أن الدافع الأساسي من تعريف وقياس عرض النقود هو ضمان تحقيق السيطرة والرقابة على عرض النقود وذلك من أجل تحقيق استقرار مستوى النشاط الاقتصادي في المجتمع وزيادة حجمه ، وعليه فإن تعريف وقياس عرض النقود يجب أن يقوم على أساس واقعي بحيث يشتمل على مجموعة الأصول المالية التي تتصف بدرجة عالية من السيولة وتكون خاضعة لإدارة السياسة النقدية ، والتي يرتبط حجمها بمستوى النشاط الاقتصادي في المجتمع ارتباطاً وثيقاً في شكل علاقة سببية ، وبالتالي فإن عرض النقود لا يجب أن يقتصر فقط على الأصول النقدية السائلة و/أو في شكل حسابات جارية وتحت الطلب والتي تؤدي وظيفة وسيط للتبادل . وبناءً على كل ما سبق فإن أنصار هذا المفهوم يعرفون العرض النقدي من وجهة نظر السيولة بالرمز M2 وهو يتكون من التالي :

* عرض النقود على أساس وسائل الدفع M1
* الودائع الجارية وبإخطار لدى البنوك التجارية .
* الودائع الجارية بصناديق التوفير .
* شهادات الإيداع الادخارية ذات الدخل الثابت التي تصدرها البنوك التجارية.

ج - مفهوم إجمالي السيولة المحلية وقياس العرض النقدي :

نلاحظ أن تعريف النقود وفقاً لمفهوم السيولة لا يتضمن الودائع الآجلة والادخارية في المؤسسات المالية الأخرى غير البنوك التجارية حيث أن هذه الأصول مماثلة للودائع الادخارية الآجلة لدى البنوك التجارية وبالتالي فإن استبعادها من التعريف لا يعكس القياس الفعلي لكمية العرض النقدي في المجتمع لذلك فإن الودائع الحكومية لا تدخل ضمن ذلك المفهوم ، في حين أن هذه الودائع سوف تنصب آجلاً أو عاجلاً في دائرة الإنفاق العام وتتحول إلى وسائل دفع في يد الأفراد والمنشآت الأمر الذي يتطلب حسابها في العرض النقدي للمجتمع .

وبناءً عليه نجد أن هناك تعريف أوسع لعرض النقود يتضمن كل من مكونات M1، M2 وتلك الأصول المالية الأخرى التي تتصف بدرجة عالية نسبياً من السيولة مثل الودائع الحكومية والآجلة والادخارية لدى المؤسسات غير البنكية ويرمز لهذا التعريف الواسع لعرض النقود بالرمز M3 ، وهو يحدد العرض النقدي في المجتمع في صورته الرسمية ويعرف بمصطلح اجمالي السيولة المحلية .

(محمد أحمد السريتي ، اقتصاديات النقود والبنوك والأسواق المالية، 2010، ص103) ، والاهم في الموضوع هو ان النقود هي كل ما يمكن استخدامه كوسيلة تبادل مقبولة بصفة عامة . والمفهوم الاهم من ذلك هو M_1 ، وهو مجموع القطع المعدنية و العملات الورقية المتداولة خارج البنوك بالإضافة الى ودائع وحسابات الشيكات . اما النقد الاجمالي الثاني فهو ما يعرف ب M_2 ، الذي يتضمن الاصول مثل حسابات المدخرات بالإضافة الى القطع المعدنية و العملات الورقية وودائع حساب الشيكات .

المبحث الثاني : اسعار الفائدةInterest rates

تعرف **الفائدة** بأنها مبلغ معين من المال إما يدفع أو يحصّل ، فالشخص الذي يتنازل عن نقوده الآن نتيجة إقراضها (دائن) يحصل الفائدة بعد فترة معينة يتفق عليها ، في حين أن المقترض (المدين) يدفع الفائدة عند انقضاء الفترة نظير حصوله على المبلغ عند بدايتها ، كما يمكن أن ننظر إلى الفائدة على أنها نسبة مئوية من المبلغ وعندئذ نتحدث عن سعر الفائدة أو معدل الفائدة ، وعليه فإن سعر الفائدة هو نسبة مئوية تحسب على أساس سنوي وهو حاصل قيمة مبلغ الفائدة على المبلغ المودع أو المقترض .

قياس معدل الفائدة :

1- الفائدة البسيطة :

ثمة قانون أو معادلة لحساب الفائدة المتحصلة على أساس الفائدة البسيطة :

مبلغ الفائدة = مبلغ القرض الأصلي × معدل أو نسبة الفائدة × الزمن بالسنوات

و

المبلغ الإجمالي عند الاستحقاق = مبلغ القرض الأصلي + مبلغ الفائدة

مثال : أفترض ان أصل المبلغ يساوي **5,000** دولار ، وسعر الفائدة **8%** ، وأجل الاستحقاق **3** سنوات ، عندئذ يصبح الإجمالي المستحق عند الاستحقاق :

مبلغ الفائدة = **5,000 × 8% × 3 = 1,200** دولار

إذن المبلغ الإجمالي بعد ثلاث سنوات = **5,000 + 1,200 = 6,200** دولار

2- الفائدة المركبة :

الأسلوب الأكثر شيوعاً بالنسبة للقروض والودائع هو الذي يتم حساب الفائدة فيه بشكل تراكمي يرتبط إيجابياً مع الوقت وهي ما تعرف بالفائدة المركبة ، قد يجادل المرء أن هذا الأسلوب يؤدي إلى ترشيد قرارات الاقتراض ، إذ أنه يحثهم على الإسراع في تسديد ما هو مستحق عليهم ، مما يوفر موارد لأفراد آخرين قد تكون لديهم حاجة ورغبة في اقتراضها ومن ثم توظيفها .

مثال : افترض أن أصل المبلغ يساوي **5,000** دولار ، وسعر الفائدة **8%** ، وأجل الاستحقاق 3 سنوات ، عندئذ يصبح الإجمالي المستحق بعد ثلاث سنوات باستخدام الفائدة المركبة :

السنة الأولي : **5,000 × 8% = 400** دولار

والإجمالي = **5,400** دولار

السنة الثانية : **5,400 × 8% = 432** دولار

والإجمالي = **5,832** دولار

السنة الثالثة : **5,832 × 8% = 46,650** دولار

الإجمالي = **6,298 /56** دولار

سعر الفائدة الإسمي والحقيقي :

لعل التمييز بين سعر الفائدة الحقيقي وسعر الفائدة الإسمي على قدر كبير من الأهمية لأن ما يؤثر في قرارات الدائنين والمدينين هو العائد الحقيقي من الاستثمار والاقتراض والتكلفة الحقيقية نظير الاقتراض بالنسبة للمدينين . ان الفائدة التي تعود على المودع أو يحصلها الدائن . يتم في العادة تحصيلها في المستقبل أي عند حلول الأجل ، من هنا فإن المودع مثلاً يتنازل عن أمواله المودعة الآن حتى يتسنى له الحصول على إجمالي يتضمن الفائدة ولكن في المستقبل ، إلا أن مفهوم القيمة الزمنية للنقود يؤكد أن المرء بحاجة إلى تعويض مقابل هذا التنازل ، إلى جانب حصوله على أصل المبلغ ، إن هذا ما يتناوله مفهوم القوة الشرائية للنقود الذي يوفر مقياساً للتغير الذي يطرأ على القيمة الحقيقية لمبلغ ما وقدرته على شراء سلع وخدمات ، لأنه يأخذ في الاعتبار التغيرات التي قد تطرأ على مستوى الأسعار. وفي اتجاه مواز يمكن استخدام مقياس مماثل يميز بين ما يحصل عليه المرء (المودع في هذه الحالة) من عائد على شكل فائدة ، وبين القدرة أو القوة الحقيقية لذلك العائد الذي سيحصل عليه في المستقبل ، وهذا المقياس هو سعر الفائدة الحقيقي الذي عرفه فيشر بمعادلته الشهيرة :

$$r = i - p^e$$

كما يبدو من هذه المعادلة ، فإن سعر الفائدة الحقيقي r ، يساوي الفرق بين سعر الفائدة الإسمي i ، ونسبة التضخم المتوقع p^e .

وبما أنه لا يوجد أسلوباً أمثل لحساب نسبة التضخم المتوقع ، فإن احتمالات الخطأ في تقدير r واردة .

إن هذا الواقع يترك سعر الفائدة الحقيقي بعيداً عن التداول فيما بين الدائنين والمدينين وهو ما يدفعهم لاستخدام السعر الإسمي ، إلا أن السعر الإسمي يأخذ في الاعتبار السعر الحقيقي ونسبة التضخم ،ويمكن حسابه من المعادلة السابقة ويساوي :

$$i = r + p^e$$

وإذا افترضنا أن نسبة التضخم المتوقع تساوي صفراً ، عندئذ يتساوى سعر الفائدة الإسمي مع السعر الحقيقي وليس هناك أي مبرر للتمييز بينهما ، من جانب آخر إذا كانت نسبة التضخم المتوقعة **5%** مثلاً فإن سعر الفائدة الإسمي سوف يفوق السعر الحقيقي بنسبة التضخم ونذكر بأن الهدف من دفع سعر الفائدة الإسمي بمعدل يساوي نسبة التضخم هو الحفاظ على سعر الفائدة الحقيقي ثابتاً من أصل الحفاظ على القوة الشرائية لأصل المبلغ .

إن الواقع العملي يظهر أنه يكون هناك في أي وقت من الأوقات أكثر من سعر فائدة في الأسواق المالية ، وأن هذا الاختلاف فيما بين أسعار الفائدة هو نتاج لعوامل عدة ، أهمها أجل الاستحقاق ، درجة المخاطرة ، الضرائب ودرجة التسييل (القدرة على تسويق الأصل المالي وتحويله إلى نقد) . **(فايز بن إبراهيم الحبيب، مبادئ الاقتصاد الكلي،1994 ، ص70).**

المبحث الثالث :الطلب على النقود

النظرية الكنزية للنقود ((نظرية الطلب على النقود))

أن التحليل الأصيل الذي قدمه (جون – مل – كينز) عن دور النقود في الحياة الاقتصادية يتمثل في تحليل الاثر المباشر للنقود (Direct effect of Money) على متغيرات اقتصادية عديدة كالفائدة ، و الدخل و الانتاج و الاستخدام و الأسعار بالتالي فأنه على يد هذا الاقتصادي أزيلت (حيادية النقود) في الاقتصاد و التي تبناها الفكر الكلاسيكي. لذلك ترتكز النظرية الكنزية في النقود على ما يلي:

أولاً: النقود ليست حيادية و انما احد أهم العوامل المؤثرة في الحياة الاقتصادية.

ثانيا: تطلب النقود لذاتها ، فالنقود اصل كامل السيولة.

ثالثاً : الفرد لا يتخلى عن النقود إلا من خلال مكافأة و هذه المكافأة هي ان تدفع للفرد الفائدة نظير التخلي عن السيولة او الاكتناز.

رابعا : يتحدد سعر الفائدة في السوق عند المستوى الذي يتعادل عنده العرض و الطلب على النقود.

خامسا : و سعر الفائدة الذي يتحدد في السوق حسب مستوى و مدى التفضيل النقدي للأفراد.

من هذا ندرك ان النظرية الكينزية في النقود هي نظرية طلب على النقود اكثر منها نظرية عرض للنقود.

لذلك فان الطلب على النقود عند كينز يرتبط بثلاثة دوافع رئيسية منفصلة و هي:-

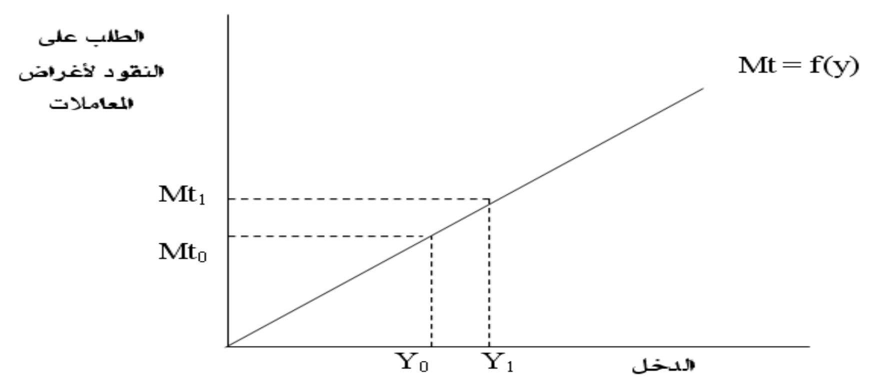
دافع المعاملات (Transition motif (Mt

دافع الاحتياط (Precaution Motif (MP

دافع المضاربة (Speculation Motif (Ms

أولاً : دافع المعاملات (Transition motif (or Transaction demand

يتأثر الطلب على النقود لتمويل المبادلات (المعاملات) تأثير مباشر بحجم الدخل القومي و حجم الاستثمار، و الطلب على النفود لأغراض المعاملات هو عبارة عن الأموال التي يفضل الأفراد و الشركات الاحتفاظ بها كأرصدة نقدية (عاطلة) . و هناك علاقة طردية بين الطلب على النقود و زيادة الدخل بسبب كون الاستهلاك يرتفع بارتفاع الدخل ، و الشكل البياني يوضح تلك الصورة ..



ثانياً : دافع الاحتياط للطوارئ

وهذا الدافع يتمثل في الاحتياطي من الأرصدة النقدية السائلة إلى جانب الاحتياطي الذي يحتفظ به لأغراض المعاملات و السبب في هذا الدافع يتمثل في :

1- احتمالات التغيرات التي تطرأ على برامج مشتريات الافراد و الشركات .

2- انتهاز الفرص لعقد صفقات مربحة .

3- مواجهة الحوادث الطارئة .

كما ان هناك عوامل أخرى تؤثر في مستوى حجم الأرصدة التي تخصص للتحوط من الطوارئ و منها :

1- درجة امكانية الحصول على الائتمان من السوق النقدية بشروط ميسرة (التسهيلات الائتمانية) .

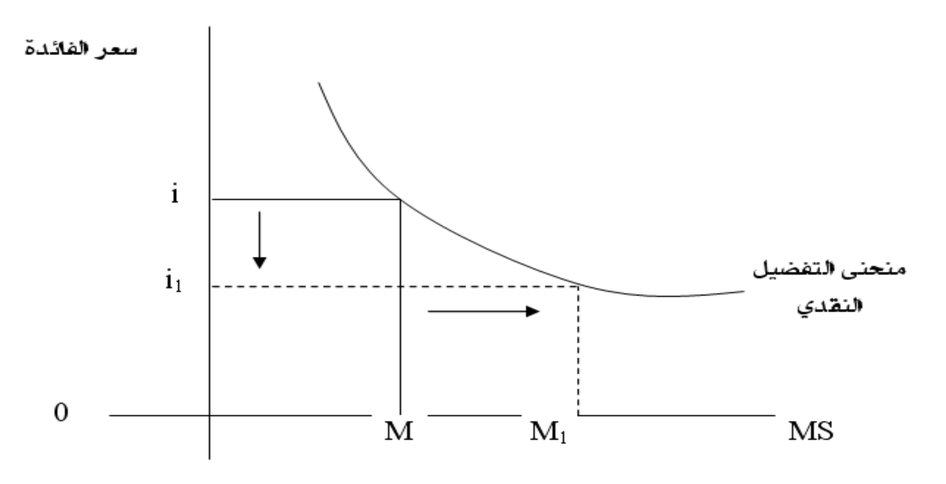
2- درجة نمو و تنظيم السوق المالية .

ثالثا : دافع المضاربية *Speculation Motif*

يرى كينز ان الأرصدة النقدية المطلوبة لأغراض المضاربية شديدة الحساسية للتغيرات في سعر الفائدة ، فهناك علاقة دالية بين الأرصدة المطلوبة لأغراض المضاربية و بين تغيرات سعر الفائدة... لذلك يرى كنز ان سعر الفائدة يتحدد اساسا برغبة الأفراد في الاحتفاظ بالنقود لأغراض المضاربية و بكمية النقود التي يمكن الحصول عليها لتحقيق هذه الفرصة .

لذلك هناك علاقة عكسية بين سعر الفائدة و الطلب على النقود لأغراض المضاربية كما في الشكل .. و الشك البياني يؤكد كلما انخفض سعر الفائدة كلما زادت الكمية التي يطلبها الأفراد لأغراض المضاربة ...و من هنا نتحد قدرة

المضاربين على التوقيع في اتجاه سعر الفائدة من خلال التحسس بالفرق بين سعر الفائدة العادي و سعر الفائدة الجاري..



البنوك والعرض النقدي

أنواع البنوك:يتكون الجهاز المصرفي في أي مجتمع من عدد من البنوك تختلف وفقًا لتخصصها والدور الذي تؤديه في المجتمع، ويعتبر تعدد أشكال البنوك من الأمور الناتجة عن التخصص الدقيق، والرغبة في خلق هياكل تمويلية مستقلة تتلاءم مع حاجات العملاء والمجتمع،ويتصدر الجهاز المصرفي في الدولة البنوك المركزية، وتتعامل في السوق المصرفية أنواع متعددة من البنوك من أهمها: البنوك التجارية، والبنوك المتخصصة، وبنوك الاستثمار، وبنوك الادخار، والبنوك الإسلامية، وبنوك تمويل المحليات.

1)البنوك المركزيةCentral Banks

يعتبر البنك المركزي قلب الجهاز المصرفي، فهو يشرف على النشاط المصرفي بشكل عام، ويقوم بإصدار أوراق النقد (البنكنوت)، ويعمل على المحافظة على استقرار قيمتها، وهو "بنك الحكومة" حيث يتولى القيام بالخدمات المصرفية للحكومة ويشاركها في رسم السياسات النقدية والمالية، وهو أيضًا "بنك البنوك" حيث يحتفظ بحسابات المصارف لديه، ويقوم بإجراءات المقاصة بينها، وتقديم القروض للمصارف التجارية وغيرها من المؤسسات الائتمانية، وكذلك يقوم بإعادة خصم ما تقدمه إليه المصارف من أوراق تجارية باعتباره المقرض الأخير للنظام الائتماني، وكرقيب على الائتمان بالدولة.

2) المصارف التجارية Commercial Banks

وقد سميت "مصارف الودائع" حيث تمثل الودائع المصدر الأساسي لمواردها إذ تقوم بقبول أموال المودعين التي تستحق عند الطلب أو بعد فترة من الزمن، كما تقوم بمنح التجار ورجال الأعمال والصناعة قروضًا قصيرة الأجل بضمانات مختلفة. وهذه المصارف تقوم أيضًا ولحساب عملائها بعمليات مكملة من بينها: تحصيل الأوراق التجارية، وخصم وقبول الكمبيالات، وشراء وبيع العملات الأجنبية، وفتح الاعتمادات المستندية ، وإصدار خطابات الضمان، وشراء وبيع الأوراق المالية، وتحصيل الكوبونات ، وغير ذلك من الوظائف.

وتندرج تحت المصارف التجارية البنوك ذات الفروع Branch Banks وهي مؤسسات مصرفية تتخذ غالبًا شكل الشركات المساهمة وتكون لها فروع في كافة الأنحاء الهامة من البلاد؛ وبنوك السلاسل Chain Banks وهي بنوك تمارس نشاطها من خلال فتح سلسلة متكاملة من الفروع، وتكون عبارة عن عدة بنوك منفصلة عن بعضها إداريًا ولكن يشرف عليها مركز رئيسي واحد يتولى رسم السياسات العامة التي تلتزم بها كافة وحدات السلسلة؛ وبنوك المجموعات Group Banks وهي أشبه بالشركات القابضة التي تتولى إنشاء عدة بنوك أو شركات مالية فتمتلك معظم رأسمالها وتشرف على سياستها وتقوم بتوجيهها. ولهاذ النوع من البنوك طابع احتكاري وقد انتشرت مثل هذه البنوك في الولايات المتحدة ودول غرب أوروبا؛ والبنوك الفردية Unit Banks وهي منشآت صغيرة يملكها أفراد أو شركات أشخاص، ويقتصر عملها في الغالب على منطقة صغيرة أو تتميز عن باقي أنواع البنوك بأنها تقصر توظيف مواردها على أصول بالغة السيولة مثل الأوراق المالية والأوراق التجارية المخصومة، وغير ذلك من الأصول القابلة للتحويل إلى نقود في وقت قصير وبدون خسائر. والسبب في ذلك هو أنها لا تستطيع تحمل مخاطر توظيف أموالها في قروض متوسطة أو طويلة الأجل بسبب صغر حجم مواردها. وتعتمد هذه البنوك في نشاطها على ما يتمتع به أصحابها أو مديروها من خبرات مصرفية وما يحوزونه من ثقة المتعاملين، ويقتصر هذا النوع من البنوك على الدول الرأسمالية؛ والبنوك المحلية Local Banks وهي تنشأ لتباشر نشاطها في منطقة جغرافية محددة، وقد تكون مقاطعة أو ولاية أو محافظة أو حتى مدينة محددة. **Tyree's Banking Law, A L Tyree, LexisNexis 2003, p (70).**

مضاعف العرض النقديMoney supply multiplier

تسمى نسبة ودائع الشيكات الجديدة الى نسبة الزيادة في الاحتياطي بمضاعف العرض النقدي وفي الحالة البسيطة التي نشرحها في هذا الموقع ، يتم تعريف مضاعف العرض النقدي كما يلي :

مضاعف العرض النقدي =(مقدار التغير في النقود)÷ (مقدار التغير في الاحتياطي)

وهو الفكرة المنطقية لكيفية قيام البنوك بصناعة النقود ، ويمكن للنظام المصرفي بأكمله تحويل الزيادة المبدئية في الاحتياطي الى كمية مضاعفة من الودائع الجديدة أو النقود البنكية .

الربـــح:

هو الحافز الأساسي لجميع المشروعات الخاصة كما أنه هو مصدر الادخار الذي يستثمر. يعتبر الربح أحد المحددات الهامة للاستثمار بالنسبة للمشروع الواحد خلال أي فترة من الزمن فالربح المتحقق للمشروع في تلك الفترة يعد مؤشرا له قيمة في تقدير حالة الطلب على منتجات المشروع، فارتفاعه يثير الرغبة في زيادة حجم الطاقة الإنتاجية للمشروع فيؤدي دلك إلى اتخاذ قرار الاستثمار والعكس صحيح، بمعنى أن انخفاض الربح قد يتسبب في كثير من الحالات في تأجيل القيام بالاستثمارات الجديدة وربما الاكتفاء باستبدال القدر الهالك من رأس مال المشروع (الاستثمار الإحلال)، ومن جهة أخرى فإن الربح بحد ذاته يزيد في تمويل الاستثمار، ففي فترات الرواج حيث تزداد أرباح غالبية المشروعات يلاحظ زيادة الاستثمار على المستوى الكلي والعكس صحيح.

الفائــدة

هي مردود رأس المال وهي تدفع مقابل استعمال النقود لشراء وسائل الإنتاج التي يحصل صاحبها منها على مردود معين أو على إشباع مباشر للحاجات، أي لشراع سلع استهلاكية.

ليس هناك سعر واحد للفائدة، فأسعار الفائدة مختلفة كاختلاف أسعار السلع بأنواعها. فكما إن هناك هيكلا عاما للأسعار فان هناك هيكلا لأسعار الفوائد كذلك. إلا انه رغم وجود هذا الهيكل من إلا أن بحث سعر الفائدة يؤخذ كما لوكأن سعرا واحدا، ذلك لان أسعار الفائدة جميعها مرتبطة ببعضها ارتباطا وثيقا بحيث إنها تتحرك سوية عل وجه العموم. وعليه إن الكلام عن سعر الفائدة كمعدل عام لمجموعة أسعار الفائدة على اختلافها. أو كسعر فائدة صرف. أي السعر الذي يدفع للقروض الطويلة الأجل و التي لا تتضمن شيئا من المخاطرة، وبعد اخذ كلفة القرض وفترة استحقاقه بنظر الاعتبار.

الفصل الثاني عشر
النمو الاقتصادي

Economic growth

النمو الاقتصادي عبارة عن عملية يتم فيها زيادة الدخل الحقيقي زيادة تراكمية ومستمرة عبر فترة ممتدة من الزمن (ربع قرن) بحيث تكون هذه الزيادة أكبر من معدل نمو السكان مع توفير الخدمات الإنتاجية والاجتماعية وحماية الموارد المتجددة من التلوث والحفاظ علي الموارد غير المتجددة من النضوب.

يعرف النمو الاقتصادي على إنه عملية تتضمن تحقيق معدل نمو مرتفع لمتوسط دخل الفرد الحقيقي خلال فترة ممتدة من الزمن (3عقود مثلا)على الا يصاحب ذللك تدهور في توزيع الدخل أو زيادة في مستوى الفقر في المجتمع.[**Ayres ,Robert U Turning Point: an End to the Growth Paradigm., .1998,p193**]

كما يعرف أيضا على أنه الزيادة في كمية السلع والخدمات التي ينتجها اقتصاد معين. وهذه السلع يتم إنتاجها باستخدام عناصر الإنتاج الرئيسية، وهي الأرض والعمل ورأس المال والتنظيم. وهو المقياس الأفضل لأداء الاقتصاد بشكل عام، فالدول التي تتمتع بنمو اقتصادي مستمر تتمتع بقدر عال من الرفاهية الاجتماعية والإنفاق الاستهلاكي المرتفع وازدياد عدد الوظائف، أي أن اقتصادها يكون بحالة جيدة.

لذلك فإن ارتفاع معدلات النمو الاقتصادي يدعم قوة الاقتصاد ويدعم العملة، وكذلك يزيد من احتمالات رفع معدل الفائدة. والعكس صحيح.

ولقياس النمو الاقتصادي يستخدم مؤشر الناتج المحلي الإجمالي (Gross Domestic Product)، وهو المقياس الأفضل للنمو الاقتصادي، أي أداء الاقتصاد بصفة عامة. وقد تم التطرق له بصورة تفصيلية في الفصل العاشر.

المبحث الاو ل :مراحل النمو الاقتصادي:

وضع الت وايتمن روستو (W.W.Rosto) أستاذ التاريخ الاقتصادي بجامعة كمبردج تصورا للمراحل التي تمر بها عملية التنمية الاقتصادية في كتابه (مراحل النمو الاقتصادي) استنبطها من استقرائه للتاريخ الاقتصادي الحديث للعديد من الدول النامية والمتقدمة وفي رأيه أن عملية التنمية الاقتصادية تجتاز عادة خمس مراحل حتى تبلغ غايتها الكبرى. وتلك المراحل هي:

1- مرحلة المجتمع التقليدي (The Traditional Society):

وخلال تلك المرحلة يتسم اقتصاد الدول بالطابع الزراعي التقليدي وتكون وسائل الإنتاج يدوية وبدائية ويلعب نظام الأسرة والعشيرة والاقطاع دورا رئيسيا في النظام الاجتماعي كما تتميز تلك المرحلة بضعف الإنتاج والإنتاجية وانخفاض مستوى المعيشة ومتوسط نصيب الفرد من الدخل وعادة ما تكون تلك المرحلة طويلة نسبيا وتتميز بالبطء الشديد, وذكر روستو أن الصين وبعض دول البحر الأبيض المتوسط وأوروبا والشرق الأوسط اجتازت تلك المرحلة في القرون الوسطى.

2- مرحلة التهيؤ للانطلاق (Precondition for Take-off):

وهي مرحلة الانتقال بين المجتمع التقليدي ومرحلة الانطلاق وتكون الدولة خلالها متخلفة ولكنها تسعى إلى ترشيد اقتصادها والتخلص من الجمود, ونبذ الوسائل القديمة في الإنتاج وإدخال الوسائل الحديثة, وفيها تقوم بعض الصناعات الخفيفة إلى جانب الزراعة, ويزيد الاهتمام بإنشاء مرافق البنية الأساسية كالطرقات والسكك الحديدية والموانئ. كما تطرأ تغيرات على المناخ السياسي والاجتماعي, وتظهر طائفة من القادة والمفكرين الذين يقودون قضية التطوير ولكن مع ذلك يظل متوسط الدخل الفردي منخفضا, وذكر أن من الدول التي اجتازت فعلا هذه المرحلة في بداية القرن التاسع عشر ألمانيا واليابان وروسيا.

3- مرحلة الانطلاق (The Take –off Stage):

وفيها تدخل الدول طور النمو وتسعى للقضاء على أسباب تخلفها بتنمية مواردها الاقتصادية بأحداث تغيير جوهري في أساليب الإنتاج والتوزيع وإنشاء الصناعات الثقيلة والنهوض بالزراعة والتجارة وقطاعات الخدمات, ويزيد معدل الاستثمار القومي عن معدل نمو السكان وتتميز هذه المرحلة بأنها أقصر نسبيا من المرحلة السابقة تتراوح مدتها بين 20, 30 سنة, وخلال تلك المرحلة يصبح الاقتصاد القومي قادرا على النمو في المستقبل بكيفية تلقائية ولذلك فإنها تعتبر مرحلة العمل الشاق. وقد ضرب روستو أمثلة للدول التي اجتازت تلك المرحلة بروسيا(1890 – 1914) واليابان (1878-1900) والأرجنتين وتركيا والهند والصين في الوقت الراهن.

4- مرحلة النضوج (The Drive To Maturity):

وتدخل الدولة التي تصل إلى هذه المرحلة في عداد الدول المتقدمة اقتصاديا حيث تكون قد استكملت نمو جميع قطاعاتها الاقتصادية والصناعية والزراعية والخدمية بشكل متوازن يؤدي إلى زيادة معدلات الإنتاج والاستهلاك والاستثمار, وتتميز تلك المرحلة بتقدم الصناعات الأساسية كالحديد والصلب وصناعة الآلات

والمعدات الثقيلة كالسفن والطائرات وتزدهر التجارة الخارجية ووسائل النقل والمواصلات .

5- مرحلة الاستهلاك المرتفع(The Age of High Consumption):

وعند هذه المرحلة تكون الدولة قد قطعت شوطا كبيرا في التقدم الاقتصادي والاجتماعي بحيث توفر لأفرادها جميع السلع والخدمات وأسباب الرفاهية والرخاء ويرتفع استهلاك الفرد من السلع المعمرة, ويزيد متوسط الدخل الفردي , ومن أمثلة الدولة التي بلغت هذه المرحلة الولايات المتحدة الأمريكية كما يرى روستو.

المبحث الثاني :تحقيق الاستقرار الاقتصادي Economic stabilization

لايزال معظم الاقتصادين يبحثون عن كيفية التوصل الى سياسات من شانها تحقيق التوازن بين معدلات البطالة شديدة الارتفاع ومعدل التضخم غير المقبول .وفي بحوثنا المتقدمة من هذا الكتاب وصلنا الى نتيجة ان مسار كل من الانتاج والاسعار يتحدد من خلال التفاعل بين العرض والطلب الاجماليين . لا انه يتوجب ان تعمل سياسات تحقيق استقرار الدورة الاقتصادية من خلال تأثير تلك السياسات على الطلب الاجمالي .مع ملاحظة فهم مؤشرات الاستقرار الاقتصادي والتي تتركز في (البطالة، التضخم، عجز الموازنة، ميزان الحساب الجاري، الفرق بين أسعار الإقراض والإيداع، سعر صرف العملة، معدل خدمة الدين الخارجي).حيث تكلمنا عن غالبيتها في الفصول السابقة ، وسنتكلم عن اهمها وهي :

مفهوم البطالة Unemployment:

مشكلة البطالة تعتبر واحدة من تلك المشكلات التي تستحق الدراسة والبحث لإيجاد الحلول المناسبة القابلة للتطبيق وقبل الخوض في أي مشكلة يجب علينا أولا تحديد المشكلة وتعريفها .

التعريف:

المقصود بالبطالة عدم وجود فرص عمل مشروعة لمن توافرت له القدرة على العمل والرغبة فيه. ويمكن أن تكون البطالة كاملة أو جزئية.

البطالة الكاملة:

هي فقد الكسب بسبب عجز شخصي عن الحصول على عمل مناسب رغم كونه قادراً على العمل ومستعداً له باحثاً بالفعل عن عمل.

البطالة الجزئية:

هي تخفيض مؤقت في ساعات العمل العادية أو القانونية وكذلك توقف أو نقص الكسب بسبب وقف مؤقت للعمل دون إنهاء علاقة العمل وبوجه خاص لأسباب اقتصادية وتكنولوجية أو هيكلية مماثلة.

بعد الأزمة الاقتصادية الكبرى التي ضربت النظام الرأسمالي في مطلع الثلاثينات (أزمة 1929) و ارتفاع عدد العاطلين عن العمل بشكل مهول (12 مليون عاطل في الولايات المتحدة – 6 ملايين في ألمانيا) أرجع بعض علماء الاقتصاد أسباب البطالة إلى أخطاء بعض الرأسماليين الذين لا ينفقون بشكل كافي على الاستثمار.

حلول للبطالة

يرى عدد من الاقتصاديين ان حلا لمشكلة البطالة يكمن في اتجاهين أساسيين:

اتجاه أول يرى للخروج من البطالة ، ضرورة رفع وتيرة النمو الاقتصادي بشكل يمكن من خلق مناصب الشغل (في ظل الرأسمالية يمكن تحقيق النمو دون خلق فرص الشغل)، و في الدول الصناعية لا يمكن الارتفاع عن نسبة 2.5 في المئة بسبب قيود العرض (يتم تدمير النسيج الاقتصادي للعالم الثالث لحل أزمة المركز من خلال سياسات التقويم الهيكلي و المديونية التي من نتائجها تفكيك صناعات العالم الثالث و تحويله لمستهلك لمنتجات الدول الصناعية).

خفض تكلفة العمل أي تخفيض الأجور بشكل يخفض تكلفة الانتاج و يرفع القدرة على المنافسة و تحقيق الأرباح . تغيير شروط سوق العمل يعني المطالبة بحذف الحد الأدنى للأجور، خفض تحملات التغطية الاجتماعية و الضرائب، وتقليص أو حذف التعويض عن البطالة تخفيض الأجور و سعات العمل (المرونة في الأجور و سعات العمل).

اتجاه ثاني يرى للخروج من أزمة البطالة، هو ضرورة تدخل الدولة لَضبط الفوضى الاقتصادية والتوازن الاجتماعي (عبرت عنه دولة الرعية الاجتماعية في الغرب) . هذا الاتجاه أخذ يتوارى بفعل ضغط الاتجاه الأول (العولمة).

أما الحل الجذري لقضية البطالة فيتطلب إعادة هيكلة الاقتصاد على قاعدة التملك الجماعي لوسائل الانتاج و تلبية الحاجيات الأساسية لكل البشر خارج نطاق الربح الرأسمالي، أي بناء مجتمع آخر لا يكون فيه نجاح الأقلية في العيش المترف على حساب عجز الأغلبية في الوصول إلى الحد الأدنى من العيش الكريم.

المبحث الثالث :نظريات النمو الاقتصادي Theories of economic growth:

من اجل اتمام الفكرة حول مسالة النمو الاقتصادي بشكله العام ، سأتطرق الى بعض النظريات التي جاء بها عدد من الاقتصادين ، من اجل معرفة المزيد ولو بشكل يسير ما يؤول له علم الاقتصاد في ايجاد الحلول لمشاكل الدول والشعوب في العيش بيسر .

نظرية النمو عند شومبيتر Joseph Schumpeter :

أولاً: حاول "شومبيتر" أن يسد الفجوة بين آراء الكلاسيكيين وآراء الماركسيين المتعلقة بعملية التنمية الاقتصادية.

ثانياً: لم يكن مقتنعاً بأن عملية التنمية ذات طبيعة تدريجية متسقة –كما صورها الكلاسيك فهذا التناسق والتدرج الذي يحدث ليس هو ذلك النمو الذي من شأنه أن يرفع مستويات المعيشة بشكل كبير. فلا يمكن ان يتحقق ذلك إلا (باستثمارات جديدة مفاجئة ، وعلى نطاق واسع). مثل نمو السكك الحديدية في ق 19، واكتشاف واستخدام الكهرباء في العمليات الإنتاجية.

ثالثاً: يوافق "ماركس" على أن عملية النمو عملية متقلبة وغير مستقرة. لكن يخالفه في تفسير أسباب هذه التقلبات. و يُرجع ذلك إلى عدم التأكد والمخاطرة . فعدم التأكد من شأنه أن يعرقل قرارات الاستثمار وبالتالي عملية التنمية الاقتصادية . ففي مثل هذه الظروف يتردد رجال الأعمال العاديين في القيام باستثمار مما يؤدي إلا حدوث أزمات انكماشية دورية.

رابعاً : تتطلب عملية التنمية في الظروف السابقة أشخاص من نوع خاص ليحركوا عملية الاستثمار ليدفعوا عملية التنمية إلى الأمام. هؤلاء الأشخاص هم المنظمون.

وعليه نستنتج بان عملية التنمية تتطلب، القادرة على رفع مستوى المعيشة إلى الأعلى،وتوفر أشخاص لهم القدرة على القيادة في الظروف غير العادية أي (المنظمين).حيث ان حجم التنمية في بلد ما تتوقف على رصيدها من الرجال المنظمين وقدراتهم التنظيمية. اذن عملية التنمية عملية غير متجددة ذاتياً وغير مستقرة (تميل إلى التقلب) وعدم الاستقرار، و في عملية التنمية ترجع إلى ظروف عدم التأكد التي تواجه القرارات الاستثمارية. كما نجده (أي شومبيتير) في الأخير ينقص من أهمية الادخار في عملية التنمية، ما لم يصحب ذلك القدرة على الاستثمار.

إن الاقتصادي الشهير آدم سميث أرجع النمو على ما أسماه بـ "اليد الخفية" في وجهة نظر شاركه فيها غالبية أتباعه من الاقتصاديين الكلاسيكيين.

غير أن (الاقتصاديين الكلاسيكيين الجدد) لديهم نظرية مختلفة صاغها في خمسينات القرن الماضي الاقتصادي المعروف، روبرت سولو. فقد رأى هؤلاء إن الزيادات المستمرة في الاستثمار **D Leipziger - Globalization and Growth, (2010)** تؤدي إلى زيادة معدل النمو الاقتصادي ولكن فقط بشكل مؤقت: فمعدل رأس المال إلى العمل يرتفع والناتج الحدي لرأس المال ينخفض مما يؤدي إلى دفع الاقتصاد مرة أخرى على طريق النمو طويل الأجل. عند ذلك يزداد الإنتاج بنفس معدل النمو في قوة العمل زائدا عامل يعكس التحسن في الإنتاجية، وتتكهن هذه النظرية بعلاقات محددة فيما بين بعض الإحصاءات والمعطيات الاقتصادية.

بيد أن بعضا من تلك التكهنات لا تتطابق مع الحقائق بشكل كامل. فعلى سبيل المثال أن التفاوت في دخول البلدان أكبر من التفاوت الذي توحي بها معدلات الادخار السائدة في نفس تلك البلدان. إضافة إلى ذلك، ورغم أن هذا النموذج يقول أن النمو الاقتصادي يعتمد في المطاف الأخير على معدل التغير التكنولوجي، إلا أن يفشل في تفسير ما الذي يحدد بالضبط هذا المعدل. إذ يتعامل هذا النموذج مع التغير التكنولوجي باعتباره عاملا خارجيا.

رأى بعض الاقتصاديين إن هذه النظرية قد تجاهلت المحرك الأساسي للنمو. لذلك أقدموا على تطوير نظرية جديدة للنمو رأت أن التحسن في الإنتاجية عبارة عن عوامل داخلية، مما يعني أنها نتيجة إلى أشياء تحدث داخل النموذج الاقتصادي وليست مجرد عامل يفترض حدوثه كما كانت تنطوي عليه النظرية الكلاسيكية الجديدة.

يشخص نيلسون ((يمكن وضع الاقتصاديات المتخلفة كحالة من التوازن الساكن عند مستوى الدخل عند حد الكفاف ، وعند هذا المستوى من التوازن الساكن للدخل الفردي يكون معدل الادخار وبالتالي معدل الاستثمار الصافي عند مستوى منخفض). يؤكد نيلسون أن هناك **Specifying the production function(ويكبيديا بالإنكليزية)** أربعة شروط اجتماعية وتكنولوجية تفضى إلى هذا الفخ وهي :

1. الارتباط القوي بين مستوى الدخل الفردي ومعدل نمو السكان.
2. انخفاض العلاقة بين الزيادة في الاستثمار والزيادة في الدخل.
3. ندرة الاراضي القابلة للزراعة.
4. عدم كفاية طرق الإنتاج.

نظرية الدفعة القوية ، انطلقت هذه النظرية وركزت على أفكار كل من هارود- دومار (نموذج النمو الاقتصادي) ونيركسه ، في تحليله للحلقة المفرغة للفقر. تتمثل فكرة النظرية في أن هناك حاجة إلى دفعة قوية أو برنامجا كبيرا ومكثفا(**Heathfield, D. F. (1971) Production Functions**) في شكل حد أدنى من الاستثمارات بغرض التغلب على عقبات التنمية ووضع الاقتصاد على مسار النمو الذاتي. يفرق (روزنشتين رودان) بين ثلاثة أنواع من عدم القابلية للتجزئة والوفورات الخارجية. **الأول** عدم قابلية دالة الإنتاج للتجزئة، **والثاني** عدم قابلية دالة الطلب للتجزئة، **وأخيرا** عدم قابلية عرض الادخار للتجزئة و يعتبر رودان أن نظريته في التنمية أشمل من النظرية الأستاتيك التقليدية لأنها تتعارض مع الشعارات الحديثة، وهي تبحث في الواقع عن المسار باتجاه التوازن أكثر من الشروط اللازمة عند نقطة التوازن..

ومن ناحية اخرى ركزت هذه النظرية على :

1- إن سبب مشكلة التخلف تكمن في قلة المنظمين ذوي الحنكة والبصيرة على اتخاذ القرارات الاستثمارية الجريئة.

2- إن الدفعة القوية للتنمية إذا وجهت لكل القطاعات الاقتصادية يضعف أثرها وتنعدم نتائجها المرجوة، لذلك وجب توجيهها إلى قطاع اقتصادي بعينه (يمثل نقطة البداية أو الانطلاق) فتكون أكثر فعالية وأوضح أثرا، على ان يتم توجيه هذه الدفعة بعد ذلك إلى قطاع ثان فثالث و هكذا. وهذه هي الفرضية المسماة باختيار القطاع الرائد.

3- حرية السوق.

الخاتمة

منذ أن وجدت المجتمعات البشرية ، واجهت حقيقتين هامتين:

الأولى: تعدد الحاجات و تزايدها مع الوقت.

الثانية : محدودية الموارد الموجودة تحت تصرفها إذا قيست بهذه الحاجات المطلوب إشباعها .

ومن ارتباط هاتين الحقيقتين نشأت المشكلات و الظواهر الاقتصادية . و قد حاولت الإنسانية دائما أن تلتمس في هذه المدارس و النظم حلا لمشاكلها الاقتصادية والاجتماعية و السياسية. و كانت في سبيل ذلك تستبدل مدرسة بمدرسة و نظاما بنظام .

ان نظرة التفحص لهذا المؤلف سيقدم لنا مبادئ تهتم بدراسة المبتدئين في الكليات والمدارس التي تدرس علم الاقتصاد ويعتبر هذا الكتاب نهاية دراسة الطالب الجادة في المرحلة التمهيدية ، وبدئ الحياة العملية له كمختص في علم الاقتصاد ، وصولا الى الدراسات المعمقة المقبلة وفق التدرج العلمي الذي يرغب الوصول اليه كي تتغير اهتماماته في عمق المشاكل الاقتصادية وايجاد الحلول الناجعة لها .

لقد تجاوزنا الان العقد الاول من الالفية الجديدة (القرن 21) والتي تتطلب من كافة المختصين التأمل وامعان النظر في التطورات المتلاحقة لعلم الاقتصاد ، سيما وان العالم واجه اول ازمة دولية عام 2008 وهي الازمة المالية الدولية ، الامر الذي يحفز جميع المختصين من الوقوف عندها ومحاولة ايجاد الحلول العلمية والواقعية لها لتجنب كوارثها المباشرة وغير المباشرة .

ومن ناحية اخرى وقدر تعلق الموضوع بالنمو الاقتصادي تبرز تساؤلات عدة عن الاستفادة من النمو الاقتصادي في مشكلات البطالة والتضخم وكيفية معالجة الواقع المصرفي والنقدي ، وكيفية توزيع حصاد النمو على أفراد الشعب بعدالة ومساواة وتحقيق مستويات معيشية لائقة .

ماذا عن تطور الاقتصاديات العربية ؟ ان التحولات الجذرية السياسية العربية اسست لظهور ربيع عربي جديد وهذه الثورات مع تواترها وتفشيها من بلد عربي لآخر تضع اشكاليات كثيرة وتساؤلات عديدة سياسيا واقتصاديا واجتماعيا، اهمها الاسباب الرئيسية للانتفاضات العربية التي ترجع للاختلالات الداخلية في كل بلد عربي وتتمثل في تآكل وتناقص مكانة الطبقة الاجتماعية المتوسطة التي تعتبر العمود الفقري للاقتصاد حيث اثقلت كاهلها الانظمة السياسية الاستبدادية.

وولدت طبقتين احداهما غنية غني فاحشا قليلة العدد والأخرى فقيرة بالإضافة لتهميش الطبقة الشبابية المتعلمة التي تمثل حوالي 50% من اجمالي السكان في

البلدان العربية وتشكو هذه الطبقة البطالة خاصة بين حاملي الشهادات الجامعية وعدم احترام حقوق الانسان الشرعية، اما المسببات الخارجية للثورات العربية فترجع الي ان الاصلاحات الجذرية التي نادت بها الحكومات العربية كانت بتأثير مباشر من البنك الدولي وصندوق النقد الدولي منذ فترة ثمانينيات القرن الماضي التي لم تؤت ثمارها وبقيت في غالب الأحيان غير مكتملة في العديد من الانشطة القطاعية وبالأخص الاجتماعية.

الحقيقة ، اني اعتقد ان جزء بسيط من الحل للاقتصاديات العربية هو ان البلدان العربية في امس الحاجة لاتباع سياسة نفطية وطنية تحقق مصالحها الذاتية في المرتبة الاولي وذلك بالخروج تدريجيا من دائرة بيع النفط (خام) الي بيع منتجات تكرير النفط بحيث يقود ذلك الي انتاج سلع متنوعة لكل منها سوقها الذي يختلف فيه حجم الطلب علي هذه المنتجات وحجم المعروض منها وبالتالي اسعار بيعها.

في الختام ، هذه هي التساؤلات الممكن طرحها مرحليا ،وقد يفرض القابل من الاعوام اسئلة اخرى تستند الى التقدم التكنولوجي السريع في الاقتصاديات الدولية ومن الممكن بروز مشاكل اخرى ، وهنا يأتي دور المختصين بالجانب الاقتصادي (الاقتصاديون) لوضع ما يمكن وضعه من علاج لكل حالة وفق طبيعة العصر والسياسة الدولية .

تعريف المصطلحات الاقتصادية

*المدخل إلى علم الاقتصاد Basics of economics	* إنتاجية العمل Labor productivity
* اقتصاد السوق Economics market	* الموارد الاقتصادية Economic resources
* التحليل الحدي Marginal analyses	* سعر السوق Market price
* منطق علم الاقتصاد Economics logical	* الطلب Demand ، منحنى الطلب Demand curve
* الاقتصاد القياسي Econometrics	* العرض Supply ،منحنى العرض Supply curve
* الناتج القومي National product	* النمو الاقتصادي Economic growth
* المدارس الاقتصادية Economic schools	* التضخم الاقتصادي Economic inflation
* المفاتيح والمصطلحات الاساسية Basic concepts and terms	* طلب السوق Market demand
* الاسعار price	*السياسة الضريبية (Tax Policy).

* وتوزيع الموارد of resource Allocation	* السياسة التنظيمية (Regulatory Policy).
* الاسواق المالية Financial markets	* السياسة النقدية (Monetary Policy).
* معدلات الفائدة Interest rates	* العرض الاجمالي Aggregate supply
* اسعار الاسهم Stock prices	* تحولات العرض Shifts in supply
* توزيع الدخل Distribution of income	* توازن العرض والطلب Balance of supply and demand
* الحواجز التجارية .Trade barriers	* المرونـــة Elasticity
* التوظيف الكامل Full employment	* مرونة الطلب السعرية Price Elasticity of Demand
* النظرية الاقتصادية Economic theory	* مرونة الطلب الدخلية Income Elasticity of Demand
* التحليل الجزئي Partial analysis	* السلع العادية .Normal Goods
*التحليل الكلي Overall analysis	* لسلع الرديئة .Inferior Goods
* الاقتصاد السّياسي Political Economy	* نقطة التعادل Breakeven point
* نظرية سلوك المستهلك The theory of consumer behavior	* مفهوم السوق Concept Market
* نظرية المنفعة Utility theory	*كفاءة السوق Efficient Market
* الإشباع Satisfaction	* آليات الأسواق Mechanisms of markets
* بالمنفعة الكلية Total utility	* سوق المنافسة الكاملة : Perfect competitive market
* المنفعة الحدية Marginal utility	* سلعة متجانسة Homogeneous Good
* منحنيــات السواء Indifference Curves	* تعظيم الأرباح .Profit Maximization
* توازن المستهلك Consumer Equilibrium	* الاحتكار التام Pure Monopoly
* نظرية الانتاج Theory of Production	* التمييز السلعي Product Differentiation
* المخرجات output	* الشركات الدولية متعددة الجنسية Multinational on Transnational) Corporations (TMC
* المدخلات input	* نظرية المباراة Game theory
* دالة الإنتاج .Production Function	* المخاطرة Risk
* التكاليف الكلية الثابتة (TFC) Total Fixed cost	* الدخل القومي National income
* التكاليف الكلية المتغيرة (TVC) Total variable cost	
* التكاليف الكلية (TC) Total Cost.	
* متوسط التكاليف الثابتة AFC) Average	

(fixed Cost

*متوسط التكاليف الثابتة AFC) Average (fixed Cost

* متوسط التكاليف الكلية ATC) Average . (Total Cost

*التكاليف الحدية MC) Marginal Cost).

*التكاليف الكلية فـي المدى الطويل LRTC) .(Long Run Total Cost

* التكاليف المتوسطة فـي المدى الطويل (LRAC) long Run Average cost

*التكلفة الحدية فـي المدى الطويل LRMC) (Long Run Marginal Cost

* تكلفة النفقة البديلة Opportunity Cost

* الاستثمارInvestment

* الاستثمار الاجنبي المباشر(FDI) Forging direct investment

* الادخارSavings

* التضخم ومؤشرات السعر Inflation and price indicators

* مؤشر أسعار المستهلك (CPI) Consumer price index

* الدورة الاقتصاديةEconomic cycle

*مرحلة الانتعاش Recovery

* مرحلة الرواج Boom

* مرحلة الأزمة Crisis

* مرحلة الكساد Depression

* نظرية المضاعف – المعجل Multiplier accelerator

* الطلب الكلي .Aggregate Demand

* المستوى العام للأسعار . General Price Level

* طريقة الدخل الموزع Income method distributor

* طريقة القيمة المضافة Value-Added method

* طريقة الانفاق Spending method

* الناتج المحلي الاجمالي   Gross (Domestic Production(GDP

* الريـــع Rent

* الحافز الاقتصادي Economic incentive

* اليد الخفية The Hidden Hand

* تقسم العمل Division of work

* تحليل التوازن التام -General equilibrium analysis

* توازن المنتج Producer equilibrium

* السياسة التجارية Trade policy

* الرقابة على الواردات Import controls

* الممارسات الحمائية Protectionist practices

* حسابات الدخل Income accounts

* التراكم Accumulation

* قاعدة الميزة المقارنة Base of comparative advantage

* مبدأ العدالة الافقية Horizontal equity

*صافي عوائد عناصر الإنتاج Net Factor .Payments

*دافع الاحتياط MP) Precaution Motif)

*دافع المضاربة   Speculation Motif ((Ms

* المصارف التجارية   Commercial Banks

* القوة الشرائية للأفراد Purchasing .Power
* بمستوى التوظف الكامل Full . Employment, YFE
* نموذج المضاعف Multiplier
*المقايضة. Barter
* العرض النقديMoney Supply
* اسعار الفائدة Interest rates
* الاثر المباشر للنقود Direct effect of Money
* دافع المعاملات (Transition motif (Mt
* تحقيق الاستقرار الاقتصادي Economic stabilization
* مفهوم البطالة Unemployment.

* مضاعف العرض النقدي Money supply multiplier
* النمو الاقتصاديEconomic growth
* المجتمع التقليدي The Traditional .Society
* مرحلة التهيؤ للانطلاق Precondition for Take-off
* مرحلة النضوج The Drive To .Maturity
* مرحلة الاستهلاك المرتفع The Age of High Consumption
* نظريات النمو الاقتصادي Theories of economic growth

المراجـــع

اولاً: المراجع العربية:

1. تقرير الامم المتحدة ،**الاستراتيجيات الإنمائية الوطنية مذكرات توجيهية في السياسات ،السياسة التجارية (2007)**، نيويورك ،امريكا.
2. ألحسناوي، كريم مهدي(1990)، **مبادئ علم الاقتصاد**، جامعة بغداد ، كلية الادارة والاقتصاد.
3. روبنسون ، جون ، و جون ايتويل(1980)، **مقدمة في علم الاقتصاد الحديث**، تعريب الدكتور فاضل عباس مهدي – دار الطليعة – بيروت الطبعة الأولى .
4. سلمان ، جمال داود ، **اقتصاديات الأعمال**(2003)كلية الإدارة و الاقتصاد / جامعة بغداد.
5. السيد علي ، عبد المنعم ، **مدخل في علم الاقتصاد – مبادئ الاقتصاد الجزئي** 1979– كلية الإدارة و الاقتصاد – الجامعة المستنصرية.
6. السيد علي ، عبد المنعم ، **مدخل في علم الاقتصاد – مبادئ الاقتصاد الكلي** – 1989– كلية الإدارة و الاقتصاد – الجامعة المستنصرية.
7. علي ،جمال سلامة علي ، **تحليل العلاقات الدولية .. دراسة في إدارة الصراع الدولي** (2012)، دار النهضة العربية، القاهرة.
8. موسى ،أحمد جمال الدين ، **مبادئ الاقتصاد السياسي** (2006)، القاهرة، دار النهضة العربية.
9. البراوي ، راشد ، **تطور الفكر الاقتصادي**(1992)، دار النهضة العربية، القاهرة.
10. 10-شومبيتر، جوزيف، **عشرة اقتصاديين عظام** (1986)، ترجمة راشد البراوي، مكتبة النهضة المصرية .
11. جابريث ، جون كينيت ، **تاريخ الفكر الاقتصادي، الماضي صورة الحاضر**(2000)، ترجمة أحمد . فؤاد بليغ، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت،
12. خربوش حسني علي ، **الأسواق المالية**(1998)، دار الزهران ، عمان .
13. يعقوب ، سليمان وآخرون، **مبادئ الاقتصاد الجزئي** (1999) ، دار المسيرة للتوزيع والنشر، عمان.
14. الطاهر ،سعودي محمد ، **المالية العامة** (2009)، دار قانة للنشر و التجليد ،المملكة العربية السعودية.
15. المنيف ،عبد الله المنيف وآخرون، **المحاسبة الضريبية** (2011) ، جامعة الملك سعود، الرياض، المملكة العربية السعودية.
16. النجفي ، حسن ،**القاموس الاقتصادي** (1977) ، مطبعة الإدارة المحلية ، بغداد ، العراق .
17. الأمين وباشا, عبد الوهاب, زكريا عبد المجيد, **مبادئ الاقتصاد ، الجزء الثاني ، الاقتصاد الكلي** (1983)، ـ دار المعرفة ـ الكويت ـ

18. معروف ،هوشيار ، **تحليل الاقتصاد الكلي** (2005)، دار صفاء للنشر والتوزيع ، عمان ، الأردن.
19. المحيميد ، أحمد بن عبد الكريم ، و محمد بن عبد الله الجراح، **مبادئ الاقتصاد الكلي** (2010) ، لطبعة الثانية .عمان ، الا ردن .
20. السريتي ، محمد أحمد ، ومحمد عزت محمد غزلان، **اقتصاديات النقود والبنوك والأسواق المالية**(2010) ، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، عمان ، الاردن.
21. الحبيب ، فايز بن إبراهيم ، **مبادئ الاقتصاد الكلي** (1994)، كلية العلوم الإدارية بجامعة الملك سعود، الرياض، المملكة العربية السعودية.
22. الطبولي ، أبو القاسم عمر، و آخرون ،**أساسيات الاقتصاد**(1989). الدار الجماهرية للنشر والتوزيع والاعلان ، عمان ، الاردن.

ثانيا: المراجع الانكليزية

23. (2008)Economics Principles and Policy, South-Western College Pub; 11 edition, ISBN 0,3245,8620-5,
24. Ayres ,Robert U. (1998). Turning Point an End to the Growth Paradigm, London , Earth scan Publications. .
25.)2004 (Economics of the Welfare State, 4th ed., Oxford University Press 22.
26. 2000)(Economics of the Public Sector, 3rd ed., Norton Press
27. Microeconomic theory et applications,(2009)
28. Carl manger, Principles of Economics,(1950) Translated by J., Dingwall and B., Hoselit, Glencoe,III, The free Press,
29. P. Samuelson, “The Empirical Implication of Utility Analysis”,(1938), Econometric a, vol.6.
30. P. Samuelson, Foundation of Economic Analysis (1965) ,New York, Athenaeum.
31. James M. Buchanan, (2008), Opportunity cost .
32. Harvey, David (2005), A Short History of Neoliberalism ,Oxford University Press.
33. Mitchell, Timothy (2002), Rule of Experts ,University of California Press.
34. Peck, J., (2005), “Economic Geographies in Space” Economic Geography.
35. 35-Colman D., Young T.,(1988) Principles of agricultural economics: Markets and prices in less.
36. (1989) developed countries, Cambridge University Press, Cambridge.
37. Ellis F.,(1988) Peasants economics, Farm households and agrarian development, Cambridge University Press, Cambridge.

38. Harrigan J., Loader R., Thurtle C,(2000) Agricultural Price Policy: Government and the Market,
39. FAO, Training materials for Agricultural Planning, N. 31
40. Copyright © by The McGraw-Hill Companies, Inc. (2012) All rights reserved
41. Won Maynard Smith ,(1972) Game Theory and the Evolution of Fighting .
42. Sternberg, R. J. (2009), Cognitive Psychology. Belmont, CA: Wadsworth.
43. UN et al,(1993),System of National Accounts ,New York(
44. J.M.KEYNES,(1961) The General Theory of Employment, Interest and Money ,London, Macmillan& Co. Ltd..
45. Tyree's Banking Law in New Zealand, A L Tyree, LexisNexis . (2003) Ayres, Robert U. (1998), Turning Point: an End to the Growth Paradigm. London: Earth scan Publications.
46. Heath field, D. F. (1971) Production Functions, Macmillan studies in economics, Macmillan Press, New York

<u>ثالثاً: مواقع الانترنت :</u>

(نظرية المنفعة ،د. مصطفى بابكر، المعهد العربي للتخطيط، الكويت،2004)**من موقع الانترنت.**

47. `Islam- online-HTML document .مراجعات اقتصادية
48. Economy HTML document .2k.
49. Preference HTML document 4k .
50. 54-Microsoft word.النظرية الاقتصادية و منهجية التحليل
51. 55-HTML document .مدخل إلى علم الاقتصاد
52. 56-HTML document, Marx’s economic Doctrine.
53. HTML . الاقتصاد الجزئي الوحدة الأولى
54. HTML.الاقتصاد الجزئي الوحدة الثالثة
55. HTML.الاقتصاد الجزئي الوحدة الرابعة
56. HTML.الاقتصاد الجزئي الوحدة الخامسة
57. HTML.الاقتصاد الجزئي الوحدة السادسة
58. The theory of supply and demand .HTML. Document.
59. Individual demand. HTML 2K.
60. Low of demand. html.3k.
61. Market demand. Html document.
62. HTMLDocument ..نظام السوق من منظور تنموي
63. Html document ..المنافسة الاحتكارية

64. Html marginal utility.
65. api@api.org.Kw .طرق تقدير الناتج المحلي الإجمالي
66. HIGHER INSTITUTE OF BUSINESS ADMINISTRATION. Sy. E.
67. HTML 3k. Course. مدخل للتحليل الاقتصادي
68. 72-www.welkerswikinomics.com الاحتكار التام
69. api@api.org.kw: المعهد العربي للتخطيط – الكويت. نقطة التعادل
70. D Leipziger - Globalization and Growth, 2010books.google.com.-75www.arabency.com/index.php?module=pnEncyclopedia&func=display_term&id=922
71. 76- David Friedman, ''Price Theory: An Intermediate Text'', Santa Clara University, www.economics.